

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE NANCY

LE
COMPTOIR MÉTALLURGIQUE
DE LONGWY

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PAR

P. OBRIN

Avocat à la Cour d'Appel



PARIS V°

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, Rue Soufflot, et 12, Rue Toulhier

1908

THÈSE
POUR
LE DOCTORAT



Digitized by the Internet Archive
in 2026

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE NANCY

LE
COMPTOIR MÉTALLURGIQUE
DE LONGWY

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PAR

P. OBRIN

Avocat à la Cour d'Appel



PARIS V^e

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, Rue Soufflot, et 12, Rue Toullier

—
1908

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE NANCY

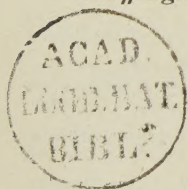
LE
Comptoir Métallurgique
DE LONGWY

THÈSE
POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PRÉSENTÉE PAR
P. OBRIN
Avocat à la Cour d'Appel

L'acte public sera soutenu, le *mardi 23 juin 1908*,
à 4 heures du soir.

Président : M. GARNIER, Professeur.
Suffragants: { MM. BOURCART, Professeur.
BROCARD, Agrégé, Chargé de Cours.



PARIS V^e
V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS
16, Rue Soufflot, et 12, Rue Toullier

1908

FACULTÉ DE DROIT DE NANCY

Doyen : M. BLONDEL, ✱, I O.

Doyen honoraire et Professeur honoraire : M. LEDERLIN, ✱, I O.

Professeur honoraire : M. LIÉGEOIS, ✱, I O.

MM. BLONDEL, ✱, I O, Professeur de Code civil, Doyen.

BINET, I O, Professeur de Code civil et Chargé du Cours d'Enregistrement.

GARNIER, I O, Professeur d'Économie politique et Chargé du Cours de Législation financière.

BEAUCHET, I O, Professeur de Procédure civile, Chargé du Cours de Procédure civile (Voies d'exécution), et Chargé du Cours de Législation et Economie coloniales.

BOURCART ✱, I O, Professeur de Droit commercial et Chargé d'un Cours de Droit commercial (Licence).

GAVET, I O, Professeur d'Histoire du Droit, Chargé du Cours d'Histoire du Droit privé et du Cours de Droit naturel.

CHRÉTIEN, I O, Professeur de Droit international public et privé, et Chargé du Cours de Droit international public (Doctorat).

CARRÉ DE MALBERG, I O, Professeur de Droit public et constitutionnel et Chargé des Cours de Droit public (Licence) et de Droit public et Droit constitutionnel comparé (Doctorat).

GÉNY, I O, Professeur de Code civil et Chargé du Cours de Droit civil approfondi (Doctorat).

MICHON, I O, Professeur de Droit romain et Chargé du Cours d'Histoire du Droit public.

BROCARD, Agrégé et Chargé d'un Cours d'Économie politique et du Cours d'Histoire des Doctrines économiques.

ROLLAND, Agrégé et Chargé d'un Cours de Droit administratif (Licence), d'un Cours de Droit administratif (Doctorat) et d'un Cours d'Éléments de Droit public et administratif (Capacité).

SENN, Agrégé et Chargé d'un Cours de Droit romain, d'un Cours de Pandectes, et d'un Cours de Législation industrielle (Licence).

HUGUENEY, Docteur en Droit, Chargé du Cours de Droit criminel.

SIMONNET, Docteur en Droit, Chargé d'un Cours d'Éléments de Droit civil (Capacité).

RENARD, Docteur en Droit, Chargé d'un Cours d'Éléments de Droit civil (Capacité).

MELIN, A O, Docteur en Droit, Chargé du Cours de science sociale.

ROVEL, I O, Docteur en Droit, Secrétaire.

La Faculté n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions particulières du candidat.

INTRODUCTION

La rapide évolution industrielle et commerciale, à laquelle nous assistons depuis moins d'un siècle, a posé les bases d'un régime économique nouveau qui, en revêtant les formes et les aspects les plus variés, s'est implanté dans toutes les nations.

En provoquant un accroissement, jusqu'alors inconnu, de la production et de la consommation, cette ère nouvelle a fait naître des luttes, dont seuls sont sortis victorieux ceux-là qui avaient su s'organiser puissamment et unir leurs efforts d'une façon raisonnée.

Jadis, l'artisan ne produisait que selon les besoins, exécutait au jour le jour ses commandes. Son rayon d'action et d'écoulement de ses produits était restreint; limité à une région, à une zone très peu étendue; il ne pouvait en être autrement, par suite de l'étroitesse du marché.

Il ne produisait pas en prévision des demandes futures, mais il attendait la commande.

Il était maître de la production, alors que le consommateur était en quelque sorte son obligé.

La concurrence n'existait pour ainsi dire pas, ou n'existait que dans un cercle restreint.

Mais bientôt s'ouvrit l'ère des progrès et des découvertes techniques ne tardèrent pas à trouver leur application dans l'industrie.

L'invention de la machine à vapeur et son emploi pratique modifièrent les principes de la production en remplaçant, au moins partiellement, la main-d'œuvre, puis l'application du principe de la division du travail amena une exécution plus parfaite et surtout plus rapide du produit. De plus, des procédés nouveaux de fabrication furent rapidement utilisés.

Enfin, l'application du machinisme aux transports devait donner une extension considérable aux petites industries qui, grâce à la rapidité des communications, vont insensiblement se développer pour s'acheminer vers la forme de la grande industrie.

L'échoppe a fait place au grand magasin, comme l'usine a remplacé l'atelier.

Dès lors, le champ d'action et, par le fait même, le champ de bataille, ne sera plus limité à une même région, mais la lutte s'engagera d'un bout à l'autre du territoire, et même au delà des frontières, entre de puissants antagonistes, se disputant avec acharnement un même marché.

Mais, les avantages réalisés par l'application de ces découvertes n'étaient pas sans engendrer de graves

complications. On s'aperçut rapidement que pour produire économiquement il fallait produire beaucoup. Une industrie ne peut utiliser avantageusement une machine qu'à la condition de lui faire produire un même objet en très grandes quantités, car une puissante machine à vapeur consomme relativement moins de charbon qu'une plus faible (1).

C'est à partir de ce moment que les entreprises cherchent, comme dit M. Bourguin : « Un accroissement de force dans un agrandissement de leurs dimensions, ou dans une entente réciproque (2). »

Cet accroissement de force est donc acquis par deux procédés ;

1^o Par la concentration ;

2^o Par la création de groupements et d'ententes.

Ces deux phénomènes sont, croyons-nous, intimement liés, le second n'étant que le succédané du premier.

Le phénomène de concentration s'explique par ce fait, par cette raison mentionnée plus haut que : pour produire économiquement, il faut produire beaucoup.

La production concentrée est, en effet, une source d'économie.

C'est ainsi que le prix d'achat et d'entretien d'une

1. (Gide. *Principes d'économie politique* : Le coût du cheval-vapeur peut être évalué à 4 ou 5 centimes l'heure dans la petite industrie et à un ou un demi-centime dans la grande industrie.

2. Bourguin. *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, p. 132.

grande usine est relativement moins élevé que celui de plusieurs usines moins importantes. Il est également plus avantageux d'acheter et d'alimenter une machine de 100 chevaux que 10 machines de 10 chevaux. Enfin, la diminution est plus sensible encore sur la grande masse des frais généraux, tels que ceux de chauffage, d'éclairage, de comptabilité, de représentation, de personnel, d'assurances, etc...

La concentration se traduit finalement par une source d'économie réalisée sur les frais de production. Tel industriel qui, jusqu'ici, ne réalisait qu'un bénéfice modeste en faisant pour vingt mille francs d'affaires, verra ses revenus augmenter considérablement, si son chiffre d'affaires atteint quarante mille francs.

L'industriel avisé devra donc produire en grande quantité et ne laisser qu'une marge infime entre les deux prix de revient et de vente pour réaliser ainsi des bénéfices, en apparence faibles, lorsqu'ils sont envisagés isolément, mais dont l'importance augmente en même temps qu'ils se répètent.

Et cependant, l'industriel, en accroissant indéfiniment sa production, se heurte forcément à une difficulté, à une barrière qu'il ne devra pas tenter de franchir, sous peine de se voir exclu de la scène économique.

Il faut produire beaucoup, mais ne pas trop produire.

En effet, si l'industriel ne limite pas sa production, il créera un engorgement du marché, une abondance excessive de la matière et, pour permettre ou favoriser l'écoulement de ses produits, il lui faudra consentir une baisse des prix de vente.

Mais cette baisse va elle-même atteindre une limite extrême qu'elle ne pourra dépasser, bien mieux, qu'elle ne devra même jamais atteindre, semblable en cela à ces courbes appelées « asymptotes » formées par des lignes qui se rapprochent sans jamais se confondre. Cette limite fatale : c'est le prix de revient qui doit toujours rester inférieur au prix de vente.

En conséquence, les entreprises les mieux concentrées seront les plus fortes.

Le résultat forcé sera le suivant : ces entreprises plus fortes élimineront les faibles, car ces dernières devront abandonner la lutte, ne trouvant plus entre le prix de revient et le prix de vente, une marge suffisante pour leur assurer une juste rémunération.

Dès lors, une partie des concurrents (les plus faibles) se trouve naturellement éliminée.

Enfin, la lutte se circonscrit entre les grandes entreprises, entre celles qui sont suffisamment armées et dont les moyens de défense sont sensiblement identiques.

Cette concurrence va-t-elle s'accroître encore ?

Assurément non, et en voici la raison :

Puisqu'il ne subsiste plus que quelques concur-

rents, placés à peu près sur le même pied d'égalité, disposant d'armes sensiblement identiques et, puisque ces antagonistes, après avoir poussé la concentration jusqu'à ses plus extrêmes limites, ne réalisent plus que des bénéfices infimes, la lutte doit entrer dans une nouvelle phase.

Et nous assistons ainsi à l'apparition du second phénomène : « Les entreprises cherchent un accroissement de force dans une entente réciproque. »

Les antagonistes éprouvent donc le besoin de s'entendre, de conclure une trêve. Ils consentiront à renoncer à tout ou partie de leur indépendance pour limiter la concurrence qui ne tarderait pas à entraîner leur ruine.

Ce résultat peut être atteint par deux modes différents :

1^o Par l'absorption des faibles ;

2^o Par une entente conclue entre des concurrents disposant de forces égales.

Ces deux procédés se traduisent par la forme *trust* ou par la forme *cartel*.

Le *trust* réalise la centralisation industrielle et la centralisation commerciale ; on peut même ajouter la centralisation financière.

Il réalise la centralisation industrielle, en ce sens qu'il absorbe ses concurrents plus faibles, se rend maître de leurs usines, et règle leur production.

Pour atteindre ce but, il peut user de deux moyens :

le *trustee*, pour éliminer ses rivaux moins puissants peut employer la franchise dans toute sa brutalité. Il leur avoue son but et, en cas de refus, n'hésite pas à consentir sur ses propres produits une baisse momentanée pour attirer à lui toute la clientèle et, en peu de temps, absorber son rival moins puissant (1). Ce principe de la vente à perte, fort usité en Amérique, s'appelle *underselling*.

Le *trustee* possède aussi un autre moyen : il peut, par d'habiles intermédiaires, racheter la majeure partie des actions de son ou de ses concurrents ; étant assuré ainsi de la majorité des voix dans les assemblées de ces sociétés, il peut imposer ses propres volontés. Ce système a reçu le nom de *Holding Trust* dont un exemple curieux est l'*U. S. Steel Corporation* ou trust de l'acier qui s'est constitué par ce procédé.

Le *trust* présente ce caractère spécial qu'il suppose et implique une direction unique sur tous les industriels fabriquant le même produit.

Il s'ensuit que le *trustee* n'hésitera pas, pour atteindre son but, à supprimer, à fermer une usine, si elle ne contribue pas, dans la production, pour une part suffisante.

Le trust opère également la centralisation commerciale, puisque les prix du produit qui fait l'objet de l'organisation sont fixés par une direction unique. Il

1. Ce procédé fut employé par la *Standard Oil, Co* et par l'*American Sugar Refining Co*.

s'ensuit, par voie de conséquence, un acheminement vers le monopole.

Les effets des trusts furent rarement satisfaisants pour les producteurs et pour les consommateurs :

Les trusts ont pris depuis une trentaine d'années, en Amérique, un développement inouï. Toutes ou presque toutes les industries font l'objet de trusts, jusqu'à l'industrie des rasoirs eux-mêmes : la *National Shear Company*, capital trois millions de dollars.

Pour se convaincre de ce développement, il suffira de constater que le premier trust date de 1882 (la *Standard Oil Company*) et qu'actuellement le nombre des trusts est de 675 environ, représentant comme capital le chiffre respectable de 1.830.850.000 dollars.

Enfin, il existe même des trusts internationaux, tels la *Nobel Dynamite trust Company*, l'*International Nickel Company*, la *Borax Consolidated Co* et le trust du savon connu sous le nom de *Sunlight Soap, Moukey Brand*.

Les trusts ont causé un préjudice considérable aux producteurs, parce que la plupart d'entr'eux ont dû abdiquer leur indépendance absolue pour entrer dans des combinaisons auxquelles les manœuvres de leurs adversaires plus puissants les obligeaient à adhérer.

Quelle fut l'influence des trusts sur les prix ?

Assurément, par le fait de la concentration, ils ont

occasionné une diminution des prix de revient, mais ont-ils fait profiter l'acheteur de cette économie ?

La négative n'est pas douteuse. M. Jenks chargé de rédiger les statistiques de l'*Industrial Commission* déclare que les trusts « se sont servis de leur influence pour accroître l'écart entre le prix de la matière première et celui du produit achevé. Ce résultat a pu être obtenu, soit en élevant le prix de vente, soit en diminuant le prix de la matière première et tantôt à l'aide des deux procédés. Dans tous les cas l'écart entre le prix de la matière première et le prix de vente a été accru et, par suite, le profit du fabricant (1). »

Les bénéfices réalisés par certaines sociétés furent énormes. La *Standard Oil Co* qui date de 1882 a distribué, en 1901 et 1902, des dividendes de 45 et 48 00.

*
* *

Le *Cartel* nous apparaît comme une organisation d'un degré supérieur quant à sa conception économique.

A l'opposé du trust, il n'incarne pas l'absorption, mais la fédération. De plus, et c'est là son signe distinctif, il laisse, en principe, aux adhérents leur entière indépendance, tout au moins au point de vue industriel

1. *Bulletin Of the Department of labour*, p. 764. Cartels et Trusts. Martin Saint-Léon.

(il n'y a d'exception que pour certains cartels qui ne se contentent pas de vendre les produits de leurs sociétaires, mais qui limitent leur production).

Chacun des membres conserve son nom, sa raison sociale, la direction technique de son industrie, mais il s'interdit la lutte avec ses co-associés.

Les adhérents tendent, par un groupement, par une entente, à obtenir une rémunération suffisante.

Pour atteindre ce but, les moyens employés peuvent être fort différents.

Le cartel peut agir, soit directement, soit indirectement sur la production en fixant, par avance, un quantum annuel de production pour chacun de ses sociétaires, en leur imposant des périodes de chômage, ou bien en établissant un prix de vente au-dessous duquel ils ne pourront céder leurs produits.

La forme la plus parfaite du cartel est celle qui, tout en agissant sur la production, comporte un comptoir de vente chargé de répartir les commandes entre les adhérents et de traiter seul la partie commerciale ; en un mot, d'entrer en relations avec la clientèle alors que le producteur reste maître de sa fabrication.

Les cartels sont nombreux en Allemagne, et l'un des types le plus parfait est assurément le cartel des houillères du Rhin et de la Westphalie : la *Rheinisch-Westfälisches Kohlen Syndikat* qui fut fondé en 1893.

C'est une véritable société anonyme composée de la grande majorité des producteurs de houille du bassin rhénan westphalien.

Une commission spéciale fixe le quantum de production de chaque mine, ce quantum doit être livré exclusivement au cartel.

Tout excès de production est soumis à une amende alors que l'industriel qui n'a pas atteint le chiffre minimum obtient une indemnité.

Le bureau de vente est indemnisé de ses frais généraux par un prélèvement minime effectué sur la différence entre les deux prix d'achat et de vente.

Pour donner une idée de l'influence que peut exercer ce cartel sur le marché mondial, il suffit de citer son chiffre annuel de production qui s'élève à cinquante-cinq millions de tonnes environ.

Le *Central Verband Deutscher Industrieller* évalue le nombre des cartels à trois cents, dont quatre-vingts sont de purs syndicats de vente, et, dont deux cent vingt réglementent la production (1).

L'influence des cartels sur les prix a été plus bien-faisante que celle des trusts.

On peut déclarer qu'en principe les cartels n'ont

1. Le *Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie, Bericht der ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Jahrgang 1905*, en signale 383 existants en 1905 et 20 dissous.

provoqué ni une hausse démesurée, ni une baisse sensible ; le résultat acquis est plutôt en général une unification, une stabilisation des prix.



Les Ententes en France. — Les nations étrangères nous fournissent des exemples nombreux et intéressants de groupements entre producteurs.

Les cartels qui jouissent, en Allemagne, d'une faveur toute spéciale, n'ont pas rencontré, en France, un accueil aussi favorable.

Les trusts, en faveur en Amérique, sont presque ignorés dans notre pays.

Sans doute, le trust et le cartel ne constituent pas en France le genre classique et habituel de groupement, mais nous pouvons rencontrer, dans quelques industries, certaines formes d'ententes qui se rapprochent singulièrement des deux types précités.

Ce qui frappe le plus, quand on procède à l'étude de ces groupements étrangers, c'est, au premier abord, l'importance de leurs capitaux. Tous les trusts et la majeure partie des cartels englobent la presque totalité des producteurs ; les uns et les autres sont constitués par des sociétés disposant de capitaux considérables.

En France, au contraire, quelques rares groupe-

ments possèdent un capital d'une certaine importance.

Nous avons un véritable trust : c'est la *Société générale des papeteries du Limousin*, formée par la fusion de toutes les papeteries de cette région qui ont vendu leurs usines à une société anonyme au capital de 5 millions de francs.

Comme groupements capables de rivaliser avec les organisations étrangères, citons :

Le Syndicat du Pétrole, qui détient un monopole dont il pourrait abuser d'autant plus facilement que notre pays ne possède aucun gisement pétrolier. Formé par quatre puissants industriels : MM. Despeaux, Deutch, Desmarais et Fenaille, il n'est qu'une ramification, une succursale de la *Standard Oil Co* dont il est tributaire et à laquelle il achète son pétrole brut pour le raffiner.

M. Caillaux, alors ministre des Finances, expliquait à la Chambre des députés, dans la séance du 9 mars 1902, le fonctionnement de ce Syndicat et ajoutait : « Il y a, entre le droit de douane sur le pétrole brut et le droit sur le pétrole raffiné, un écart de 3 fr. 50, qui représente la protection accordée aux raffineurs de pétrole » (1).

Or, l'opération industrielle du raffinage est essen-

1. *Journal officiel* du 9 mars 1902.

tiellement simple et n'est pas, par elle-même, susceptible d'exercer une influence appréciable sur les prix.

Mais ce syndicat va plus loin encore, et applique à certaines régions de la France des prix différents et cela, sans aucun motif.

Plusieurs auteurs ont démontré qu'il y avait là un véritable accaparement, délit prévu et réprimé par l'article 419 du Code pénal.

Or, malgré les attaques de M. Francis Laur (1), malgré celles de M. Berthelot (2), jamais le syndicat du pétrole ne fut inquiété, jamais il n'a encouru la moindre pénalité.

Un autre groupement, d'une importance considérable, est la *Société de Saint-Gobain*.

Elle fournit, à elle seule, la presque totalité des glaces. Elle a conclu des ententes avec des compagnies similaires à l'étranger et s'est même rendue propriétaire d'usines de glaces et de produits chimiques en Allemagne.

Citons encore le *Syndicat du sucre* qui prit rapidement le caractère d'un monopole, en abusant d'une situation en quelque sorte artificielle qui lui était créée.

Il y a trente ans, en effet, la fabrication sucrière en

1. *J. off.*, Séance du 17 mai 1890.

2. Article du journal *Le Matin*. La taxe des pétroles, par M. Berthelot, 9 mars 1902.

France était presque totalement absorbée par la consommation.

Aux dires de M. Rouanet, il s'opérait une inquiétante spéculation sur les sucres, spéculation qui fit l'objet de nombreuses et violentes interpellations à la Chambre des députés (1).

La concurrence des raffineurs étrangers était impossible : ceux-ci ne pouvant nous disputer notre marché, par suite des avantages que notre gouvernement consentait à ses nationaux (2).

Mais cette situation de monopole absolu fut de courte durée, par suite des exportations plus nombreuses de sucre brut.

Actuellement, dit M. de Rouziers : (3) « Les prix s'établissent à la Bourse du Commerce de Paris et sont influencés par les conditions du marché international. »

Les trois grands raffineurs ont même dû s'entendre avec leurs concurrents, pour former un syndicat dont font actuellement partie : la Raffinerie Parisienne et les Raffineurs de Province.

Cependant ce syndicat, seul acheteur des matières premières, ne laisse pas que de causer un sérieux

1. Voir, en particulier : *Officiel*, Séance du 15 mars 1901.

2. Jusqu'en 1902, toute exportation de sucre entraînait la restitution des droits (taxe fixée par la loi de 1891). La conférence de Bruxelles, en 1902, a supprimé les primes à l'exportation.

3. De Rouziers. *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, p. 187.

préjudice aux cultivateurs de betteraves, auxquels il impose ses prix.

C'est en somme un des plus puissants cartels que nous possédions.

Enfin, *la Maison Solvay* possède un véritable monopole, mais dont elle jouit par l'exploitation de brevets d'invention. Le procédé Leblanc, pour la fabrication de la soude, ayant été avantageusement remplacé par le procédé Solvay, beaucoup plus économique, est actuellement employé par la presque totalité des fabricants de soude.

Certains auteurs ont voulu voir dans l'entente des Compagnies de chemins de fer un véritable trust. M. Laur, dans la préface de son livre *L'Accaparement*, tome III, la désigne sous le nom de « trust modèle ».

Nous nous permettons de ne pas partager son opinion.

L'entente des Compagnies de chemins de fer ne constitue pas un trust, encore bien moins un trust modèle.

L'Etat, en effet, n'est intervenu que pour exercer son contrôle et aider, par sa protection et ses capitaux, à la création de ces Compagnies.

Il y a bien un monopole, mais un monopole légal.

Or, qui dit trust, entend par là même, comme le dit fort justement M. de Rouziers, « la monopolisa-

tion d'une industrie privée ». Mais lorsque cette industrie est exercée par l'Etat, lorsqu'il la dirige et la contrôle en vertu d'une loi, il n'y a plus, comme parfois, dans la constitution ordinaire des trusts : violation de la loi, mais, au contraire, application d'un texte.

Les compagnies de chemins de fer ne forment donc pas un trust.

Pas plus, du reste, que l'on ne saurait affirmer que notre gouvernement possède le trust du tabac, des allumettes, de la poudre.

Il en a le monopole, c'est vrai, mais, encore une fois, le monopole légal.

Nous avons donc nos monopoles, nous possédons quelques rares exemples de trusts et de cartels.

Pourquoi ces groupements, se présentant si nombreux, sous les formes les plus variées et les plus absolues à l'étranger, n'existent-ils en France qu'à l'état embryonnaire ?

Ce fait doit être attribué à des causes multiples parmi lesquelles notre caractère, notre organisation économique, notre législation.

Notre tempérament présente un des principaux obstacles à la constitution d'ententes industrielles ou commerciales.

L'étude comparative des groupements économiques démontre assez clairement que chaque pays, en matière économique comme en matière politique,

finir toujours par adopter le régime qui est le plus compatible avec son tempérament, celui qui répond le mieux à son caractère.

C'est ainsi qu'en Amérique, la forme trust était assurément la plus appropriée. L'Américain est ambitieux, amoureux de domination, entreprenant, téméraire même.

Rien d'étonnant à ce que nous rencontrions en Amérique ces gigantesques entreprises, d'autant plus qu'il s'agit d'un pays neuf qui ne connaît pas l'épargne, qui vit au jour le jour, et qui place sans appréhension ses capitaux dans les entreprises les plus hardies.

L'Allemagne était faite pour les Cartels.

L'Allemand est naturellement docile et se soumet facilement à l'autorité. Il éprouve également au plus haut degré le besoin de conclure des ententes. On connaît, du reste, cette phrase célèbre : « Abandonnez trois Allemands quelque part, ils commenceront par former une association ».

Mais en France, notre caractère indépendant et assez ambitieux formait obstacle à la conclusion d'ententes industrielles. Aussi, avons-nous principalement adopté la forme qui nous obligeait à n'abdiquer qu'une très légère partie de notre liberté. Les industriels consentent volontiers, dans notre pays, à faire partie de groupements, mais à condition de conserver leur maîtrise sur leurs propres affaires, leurs usines, leur

raison sociale, en un mot, leur indépendance, et surtout leur personnalité.

Notre degré de civilisation s'opposait également à la création des trusts.

Pour former un trust, pour assurer son succès, il est, la plupart du temps, indispensable de ne pas être trop scrupuleux, de ne pas s'arrêter aux mille et une considérations d'ordre moral qui ne viennent même pas à l'idée des Américains, peuple trop jeune, mais qui, parfois, sont suffisantes pour paralyser notre action.

Ce fait tient à notre civilisation plus élevée.

Le succès du trust du pétrole, par exemple, n'est dû pour ainsi dire, qu'à la complicité des Compagnies de chemins de fer américaines, qui non seulement consentaient à la *Standard Oil Co* des tarifs de faveur, mais qui allaient même jusqu'à s'opposer à l'établissement de *Pipes-Lines* concurrentes.

Pareil marchandage serait impossible en France.

Certains auteurs ont tenté de faire ressortir l'influence du régime douanier comme cause du succès ou de la défaveur des ententes.

A notre avis, il ne faut pas se montrer trop absolu à ce sujet. L'expérience nous démontre que l'on ne peut arriver à aucune conclusion et à aucune affirmation catégorique.

Il est vrai que, sous un régime essentiellement protectionniste, les industriels, n'ayant pas à redouter la

concurrence étrangère, peuvent raréfier l'offre pour se rendre ensuite maîtres des prix ; ils ont également de cette manière toutes facilités pour se grouper et se concerter, pour s'absorber même.

Cependant, si le régime protectionniste est favorable à la création et à l'extension des groupements économiques, il n'est pas indispensable pour leur prospérité.

La preuve en est, c'est qu'en France, pays où règne le système protectionniste, nous comptons peu de groupements, alors que l'Angleterre, libre-échangiste, en possède un nombre assez considérable.

Notre législation pénale a nui certainement et dans une large mesure à la formation des ententes.

Notre système répressif énoncé dans l'article 419 du Code pénal constitue une menace perpétuelle, par suite du manque de clarté de ce texte vieux d'un siècle et qui n'est plus en harmonie avec notre organisation économique actuelle.

Enfin, l'attitude des pouvoirs publics constitue en France une entrave au développement des groupements.

Si l'Etat appuie ouvertement, ou en tous cas, laisse aux syndicats leur liberté d'action, il est naturel que ceux-ci ne tarderont pas à élargir le cercle de leur influence. Mais si, au contraire, les pouvoirs publics tendent à s'ingérer dans leur organisation, toujours prêts à dénoncer des abus qui, parfois, et

pour ne pas dire la plupart du temps, n'existent pas, ce régime de méfiance et de suspicion ne peut qu'entraver leur marche.

Il n'est pas inutile de signaler également comme cause de notre infériorité, nos vicissitudes politiques, nos changements trop fréquents de direction politique.

Ces luttes continuellès nous empêchent d'adopter une ligne de conduite uniforme et ont une répercussion certaine sur la vie économique en général.

HISTORIQUE DU COMPTOIR MÉTALLURGIQUE DE LONGWY

Nous avons examiné, d'une façon générale, les causes économiques qui ont amené et favorisé la création des ententes industrielles et commerciales.

Le Comptoir métallurgique de Longwy, a suivi la loi commune.

Toutes les circonstances ont heureusement servi la cause des métallurgistes lorrains ; cette entente est, en quelque sorte, née d'elle-même, par la force des choses et sous l'influence des événements.

L'industrie métallurgique réalisait toutes les conditions voulues, pour donner naissance à la constitution d'un groupement.

Pour qu'il y ait matière à entente, il faut :

1^o Que le produit soit uniforme Ce sera, la plupart du temps, un produit brut, ou, tout au moins, un dérivé immédiat de ce produit.

Il est en outre nécessaire qu'il s'agisse de matières indispensables, en quelque sorte, de première nécessité et de consommation forcée ; ce qui exclut tout ce

qui est objet de luxe ou exposé aux variations de la mode et de la préférence.

En un mot : les ententes ne peuvent porter que sur des produits susceptibles d'être utilisés par tous et toujours,

Cette condition est remplie par l'industrie métallurgique, puisque la fonte obtenue directement par la combustion du minerai est destinée à mille usages, à mille transformations et applications.

Il est bien peu d'industries qui n'emploient pas la fonte, soit directement, soit indirectement, et sous une forme quelconque.

Enfin, cette matière est, à peu près partout, identique à elle-même et les différences intrinsèques sont bien peu appréciables.

2° Puis, le produit exploité, faisait précisément l'objet d'une protection douanière.

Il était naturel que le groupement se portât sur une matière plus particulièrement protégée. Or, le droit sur la fonte est de 15 francs par tonne au tarif minimum (c'est-à-dire pour les pays avec lesquels nous avons passé des traités de commerce) et de 20 francs au tarif général.

3° Enfin, personne n'ignore que l'entente est d'autant plus utile qu'elle a pour objet une production en grand avec tendance à la surproduction.

C'est précisément le cas de la métallurgie, puisqu'elle ne peut réaliser actuellement des bénéfices

appréciables qu'en usant de procédés qui lui permettent de produire en très grandes quantités.

Voyons comment la concentration s'est opérée dans l'industrie métallurgique.

Cette concentration est née principalement par suite de découvertes et de procédés nouveaux.

Au commencement du siècle dernier, les hauts-fourneaux utilisaient uniquement le charbon de bois pour la production de la fonte.

Ce procédé donnait d'excellents résultats, mais avait pour conséquence fâcheuse d'élever considérablement le prix de revient de la fonte.

A partir de 1830, les Maîtres de forges commencèrent à utiliser le coke qui permettait de réaliser une économie appréciable sur les frais de production.

A ce moment, la France comptait 379 hauts-fourneaux au charbon de bois, alors qu'il n'existait que 29 hauts-fourneaux au coke.

Comme ce dernier procédé avait été reconnu plus économique, nous assistons dès lors à un double phénomène, l'un n'étant, du reste, que la résultante de l'autre : le nombre des usines marchant au charbon de bois va diminuer progressivement, alors que celui des hauts-fourneaux au coke s'accroît au contraire rapidement.

On s'aperçoit, en même temps que, pour produire économiquement, avec ce nouveau procédé, il faut produire beaucoup. Et, c'est ainsi que nous voyons

la production annuelle de la fonte qui était en 1819 de 112.500 tonnes, atteindre, en 1830 : 225.000 tonnes.

Puis, en même temps, grâce encore à de nouveaux procédés (1), grâce à des découvertes, on arrive à augmenter progressivement la capacité de chaque haut-fourneau.

La production générale continue à s'accroître puisqu'elle atteint en 1866 : 1.260.348 tonnes, alors que le nombre des hauts-fourneaux, tant au charbon de bois qu'au coke, n'est pas supérieur à 362.

C'est donc un premier pas vers la concentration.

Peu après, une nouvelle découverte va modifier profondément les conditions économiques de production.

Jusqu'alors, la concurrence était peu vive, parce que les fontes lorraines trouvaient un écoulement difficile, car elles étaient en partie inutilisables.

En effet, les minerais lorrains sont essentiellement phosphoreux (2). Or, autrefois, les fers de qualité s'obtenaient exclusivement avec des minerais dépourvus de phosphore. On a reconnu peu après que les fontes lorraines, bien que phosphoreuses, et même, parce que phosphoreuses, étaient excellentes pour le

1. Ces procédés nouveaux consistent principalement dans l'emploi de l'air chaud et dans les modifications apportées dans la composition des lits de fusion.

2. Ces renseignements techniques sont extraits du *Cinquantenaire de la Chambre de Commerce de Nancy*.

moulage. La raison en est simple : C'est qu'une certaine proportion de phosphore dans la fonte lui donne plus de fluidité. Mais, pour qu'une fonte convienne au moulage, il faut aussi qu'elle soit siliceuse. Or, on trouvait justement en Lorraine, et dans la région de Longwy notamment, des minerais siliceux et phosphoreux.

On les a dès lors employés à fabriquer des fontes de moulage. Et, comme l'industrie du moulage en seconde fusion est dispersée sur tout l'ensemble du pays, il y avait là une clientèle assurée pour les Maîtres de forges (la clientèle actuelle du Comptoir).

Quand on a voulu généraliser l'emploi, non plus des fontes, mais des fers de Moselle dans l'industrie et dans le commerce, on s'est heurté aux préventions qu'on avait à juste titre, contre leur qualité.

« Un kilogramme de fonte lorraine dans un wagon de fonte anglaise, disaient les fondeurs, gâte toute la fusion. »

En effet, la fabrication du fer, au moyen du four à puddler, dans lequel on traitait les fontes de Moselle, était impuissante à les débarrasser du phosphore qui les rend cassantes.

C'est grâce à l'invention de Thomas et Gilchrist, dite du procédé Bessemer basique, qu'on est arrivé à fabriquer, avec les fontes lorraines, des aciers que l'on peut qualifier d'excellents.

On connaît, au moins dans ses grandes lignes, le

procédé de fabrication de l'acier par déphosphorisation, dans la cornue Bessemer.

Cette cornue est un appareil de grandes dimensions dans lequel on introduit de la fonte chaude liquide. Dans cette fonte, on fait arriver de l'air comprimé à deux atmosphères, qui traverse le bain de métal fondu et brûle, par son oxygène, d'abord le silicium, puis le carbone.

Le phosphore lui-même est ensuite oxydé pour former de l'acide phosphorique qui, en l'absence de silicium ou de silice non combinée, forme une combinaison durable avec la chaux qu'on a eu soin, au préalable, de mélanger au métal en fusion.

Finalement, il ne reste plus que du fer à peu près pur qu'on appelle quelquefois fer homogène. Avec ce fer, dans lequel on introduit des quantités variables de ferro-manganèse ou de ferro-silicium, on a produit, à volonté, des aciers plus ou moins durs.

Grâce à ce procédé nouveau, nos fontes lorraines jusqu'alors difficilement utilisables au point de vue industriel, pouvaient rivaliser avec les fontes brutes des autres crus.

C'est surtout à partir de ce moment que la région comprenant Meurthe-et-Moselle et Meuse commence à se développer.

La découverte des bassins de Briey et de Longwy permit de combler les vides produits par l'annexion.

Le développement de la métallurgie avait été sans

cesse croissant : alors qu'en 1849, la production totale de la fonte en Lorraine était de 33.916 tonnes, en 1860 elle atteint 102.542 tonnes et en 1869 : 420.430 tonnes.

Les événements de 1870-1871 amenèrent un arrêt brusque dans la marche de l'industrie métallurgique et le résultat le plus désastreux fut l'annexion à l'Allemagne de 43.000 hectares de gisements de minerai et de 6 usines.

Ces usines annexées étaient celles d'Hottange, Hayange, Moyeuvre, Styring et les 2 usines d'Ars-sur-Moselle. Il ne nous restait plus que les usines de Gorcy, Mont-Saint-Martin, Herserange, Moulaine, Sainte-Claire, Villerupt, Longwy-Bas, Pont-à-Mousson, Frouard, Liverdun, Maxéville, Jarville et Champigneulle.

La production de la fonte qui, en 1870, avait été de 307.706 tonnes en Meurthe-et-Moselle, tomba, en 1871, à 97.080 tonnes.

Cependant, immédiatement après, la métallurgie reprend toute sa vigueur, et même, malgré l'annexion d'usines fort importantes, la production générale devient sensiblement égale à ce qu'elle était en 1870.

Les industriels vont concentrer leurs efforts dans ces régions nouvellement exploitées, l'industrie de la fonte se localise et tous les producteurs dont les établissements s'échelonnent et sont à peine distants de

quelques kilomètres, s'acharnent après le même filon.

De nouvelles usines se fondent sans cesse.

Mais, à partir de ce moment, il se produit un phénomène économique que nous avons déjà signalé. les industriels vont chercher un accroissement de forces dans un agrandissement des dimensions de leurs établissements.

La métallurgie est, en effet, une industrie qui ne permet de réaliser des bénéfices importants qu'à la condition de produire en très grande quantité.

Les efforts des Maîtres de forges vont donc tendre à faire produire le plus possible à leurs usines.

Pour atteindre ce but, ils ne se contentent pas d'augmenter le nombre de leurs hauts-fourneaux, mais surtout d'accroître la puissance productive de chacun d'eux. Cela, ils le peuvent, grâce aux découvertes et aux améliorations techniques.

Les hauts-fourneaux qui, dix ou vingt ans auparavant, produisaient péniblement 25 à 50 tonnes par jour, fournissent maintenant une moyenne de 100 tonnes (1).

Enfin, la fabrication de la fonte par le charbon de bois est presque entièrement abandonnée.

En 1856, on comptait 44 hauts-fourneaux en Lor-

1. Nous sommes encore loin des hauts-fourneaux américains dont plusieurs arrivent à fournir une moyenne de 700 tonnes par jour.

raine (dont 26 marchant au charbon de bois) qui produisaient 81.930 tonnes de fonte; alors qu'en 1873, il n'existe que 32 hauts-fourneaux (dont 6 seulement utilisant le charbon de bois) dont la production annuelle fut de 270.739 tonnes.

Cette production avait donc plus que triplé en dix-sept ans.

En 1875, il n'existe plus que 27 hauts-fourneaux fournissant 299.178 tonnes.

Pour produire économiquement, les Maîtres de forges lorrains produisaient donc en grande quantité, et se contentaient de réaliser de faibles bénéfices qui ne devenaient appréciables que parce qu'ils se répétaient fréquemment.

Ce fait eut pour résultat d'éliminer naturellement les industriels moins bien outillés, et surtout ne disposant pas de capitaux importants. Bon nombre d'entre eux durent abandonner la lutte parce qu'ils ne trouvaient plus, entre le prix de vente et le prix de revient, un écart leur permettant de réaliser des bénéfices suffisants.

En effet, puisque les industriels, pour améliorer leur situation, avaient produit en grande quantité, les offres étant devenues supérieures aux demandes, il s'ensuivit tout naturellement un abaissement sensible des prix qui ne laissait plus qu'un bénéfice très faible au producteur.

La tonne de fonte qui, en 1847, était cotée 142 fr., tombe en 1862 à 96 francs et à 82 francs en 1870.

Une très légère hausse se produit après la guerre de 1870-1871. La fonte atteint 110 francs la tonne en 1873. Mais la baisse s'accroît de nouveau, et le prix moyen, en 1875, est de 99 francs.

Les usines concurrentes, plus faibles, ayant été éliminées naturellement et par la force des choses, la lutte était circonscrite entre les antagonistes les plus forts, disposant d'armes et de moyens sensiblement égaux.

C'est à partir de ce moment que nous assistons à la réalisation du second phénomène que nous exposons plus haut. « Les entreprises cherchent un accroissement de leur force dans une entente réciproque. »

Nous allons donc voir apparaître la formation du Comptoir métallurgique de Longwy.

Les concurrents seuls susceptibles de lutter se trouvaient tout naturellement groupés. Par ce fait que leurs usines étaient voisines, ils étaient en relations constantes l'un avec l'autre.

Ajoutons également qu'ils ne se trouvaient pas seulement en rapports d'affaires, mais en rapports d'amitié, parfois même de famille. Cette circonstance, souvent méconnue, a contribué, dans une très large part, à la création et au développement du Comptoir.

Ils s'aperçurent rapidement que la lutte qu'ils avaient entreprise ne pouvait se terminer avantageusement pour aucun d'eux.

Chacun, pour attirer à lui la clientèle, baissait

ses prix ; or, cette baisse, consentie par l'un d'eux, devait l'être également par les autres, et tous allaient, au même titre, subir les fâcheuses conséquences de cette situation.

Comme leur intérêt était identique, ils s'aperçurent qu'il était plus logique et plus avantageux de combiner leurs efforts pour atteindre un but qui devait assurer leur prospérité commune.

Le résultat, qu'ils ne pouvaient obtenir par un effort individuel, pouvait être acquis par une action collective. Les sacrifices consentis par la masse et répartis également entr'eux n'occasionnaient aucun préjudice appréciable à chaque industriel pris isolément.

C'est donc à ce moment que le besoin d'un groupement, d'une entente, se fit sentir.

La plupart des auteurs sont unanimes à déclarer que le Comptoir a été fondé « pour faire connaître un produit mal connu » (1).

Si cette assertion était vérifiée, le Comptoir aurait eu pour unique but de satisfaire sa clientèle. Il aurait donc agi dans l'intérêt général des consommateurs seulement.

Les raisons qui nécessitèrent la création du Comptoir sont, selon nous, plus simples :

Les industriels fatigués de la concurrence qu'ils se

1. De Rouziers, *op. cit.*, p. 209. G. Villain, directeur du contrôle commercial des chemins de fer : *Le fer, la houille et la métallurgie*, p. 86.

faisaient réciproquement et se trouvant, pris isolément, dans l'impossibilité de satisfaire la clientèle, ont préféré unir leurs efforts pour lutter contre les importations et, par une entente raisonnée, profiter de tous les avantages que pouvait leur procurer une situation essentiellement privilégiée.

Mais, allons plus loin encore ; nous pouvons déclarer que le Comptoir est né, en quelque sorte, de lui-même puisqu'il existait en fait et fonctionnait avant d'être établi juridiquement.

Voici comment s'est opérée sa formation :

Un industriel isolé ne peut, à lui seul, faire le commerce des fontes de moulage parce qu'il n'est jamais assuré du rendement exact d'un haut-fourneau.

Dans chaque usine comprenant plusieurs hauts-fourneaux, chacun d'eux est réglé pour produire une fonte de qualité spéciale, mais, malgré les efforts, malgré les précautions minutieuses qui ont pu être prises, le résultat est toujours incertain.

Tel haut-fourneau aménagé pour produire de la fonte numéro 3 peut aussi bien ne donner que de la fonte numéro 5 ou numéro 2.

Il y a toujours un facteur dont il faut tenir compte : c'est le hasard de la fusion.

Dès lors, aucune usine ne peut être assurée d'approvisionner en temps utile sa clientèle et de lui livrer exactement les quantités et qualités de fonte demandées.

Mais si plusieurs usines sont groupées, les chances sont réparties : telle usine a pu produire trop de numéro 5, alors que sa voisine ne pourra livrer que du numéro 3. Si ces établissements possèdent une direction commerciale unique, les répartitions seront équitables et la clientèle sera toujours assurée de trouver le produit demandé en quantités et qualités voulues.

Ce fait est tellement vrai que son influence est démontrée par les événements :

Avant la création du Comptoir, deux représentants de maisons rivales en vinrent à se tendre la main et à s'entr'aider l'un l'autre.

L'un d'eux, j'ignore pour quelle raison, avait toujours une trop grande quantité de fonte numéro 5 à écouler, alors que les hauts-fourneaux de son concurrent produisaient une majeure partie de fonte numéro 3.

Cherchant tous deux par tous les moyens possibles à s'assurer la clientèle, ils ne parvenaient pas, malgré tout, à la satisfaire.

Ils ne tardèrent pas à conclure une entente de fait d'après laquelle, chaque fois que l'un d'eux ne pouvait alimenter sa clientèle en fonte d'un numéro donné, il en avertirait aussitôt son concurrent et réciproquement.

Pendant un certain temps, ces représentants agirent ainsi, pour leur plus grand avantage et pour celui

des sociétés qu'ils représentaient et qui ignoraient complètement ces arrangements.

Le germe du Comptoir existait.

Ce que les représentants des deux usines avaient créé verbalement et en fait, les industriels le firent ensuite ouvertement et sous les formes légales.

Voilà comment et pourquoi le Comptoir est né, tout se ramène à des raisons fort simples et surtout fort naturelles.

D'une part, la nécessité économique, et de l'autre, les nécessités industrielles et commerciales du moment, avaient créé le Comptoir.

Il fut définitivement fondé le 10 décembre 1876.

Il ne comprenait, à ce moment, que 4 adhérents et, actuellement, leur nombre est de 14.

Le groupement comporte 45 hauts-fourneaux, dont la capacité totale de production mensuelle, est de 134.715 tonnes.

Ces usines réunies produisent annuellement 1.600.000 tonnes de fonte environ.

Elles contribuent, à elles seules, pour un tiers, dans la production totale de la France.

Elles groupent environ 60 o/o de la production en Lorraine.

Connaissant les origines du Comptoir, nous étudions successivement son organisation, son fonctionnement, et surtout ses résultats économiques.

CHAPITRE PREMIER

But, organisation et fonctionnement du Comptoir

Le Comptoir métallurgique de Longwy a pour objet (1) : « l'achat aux associés et la revente en France, dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, de toutes les fontes brutes de leur fabrication produites dans les hauts-fourneaux qu'ils possèdent actuellement dans le département de Meurthe-et-Moselle ainsi que dans ceux qu'ils pourraient acquérir et construire dans les départements de Meurthe-et-Moselle et de la Meuse à l'exception des fontes destinées à l'alimentation de leurs usines de transformation et de celles qu'ils vendront à l'étranger. »

Le but poursuivi est uniquement la vente en commun. Pour atteindre ce but, les principaux maîtres de forges lorrains ont conclu une entente, constitué une société dont la seule mission est de rechercher et de favoriser l'écoulement des marchandises produites par les sociétaires. Ceux-ci, conservant leur entière indé-

1. Article 1 des statuts.

pendance industrielle, dirigent seuls leur fabrication, mais ils ne s'immiscent nullement dans les opérations commerciales. La partie commerciale appartient et revient tout entière au Comptoir qui se procure la fonte brute chez ses sociétaires et traite directement avec la clientèle. L'associé ne fixe pas les prix, ceux-ci sont établis par le Comptoir, tout d'abord d'une façon provisoire par rapport aux adhérents, puis sont ensuite redressés définitivement et enfin remis au producteur, sous déduction d'un certain prélèvement destiné à couvrir les frais généraux, mais sans bénéfice pour le Comptoir.

Cette entente présente au point de vue économique tous les caractères du cartel : « les cartels, dit M. Bourguin, sont des fédérations économiques qui laissent aux entreprises adhérentes leurs individualités distinctes et ne les obligent que dans les limites tracées par le pacte fédéral » (1). C'est en effet une définition parfaitement applicable au Comptoir et, cependant, il nous semble qu'il existe, dans le cas particulier, une différence, tout au moins une nuance qui, bien que n'étant pas de nature à modifier le caractère économique du groupement, lui donne toutefois un caractère distinctif et le différencie du cartel proprement dit. La forme parfaite du cartel, c'est le Comptoir de vente (2), mais la majorité des auteurs

1. Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, p. 146.

2. Certains cartels allemands n'ont pas de bureaux de vente, tel le cartel des fabricants de locomotives et de wagons.

déclare qu'elle ne peut guère se concevoir sans certaines modalités telles que fixation par le cartel à ses adhérents d'un maximum de production, limitation de leur action dans certaines zones (1), primes de chômage, etc. En un mot et pour reprendre l'expression de M. de Rouziers (2). « Les bureaux de vente allemands ne sont qu'un moyen détourné pour atteindre un autre but », celui de discipliner leurs adhérents, de les obliger à tenir leurs engagements, d'éviter les fraudes.

Au contraire, le Comptoir de Longwy a été créé comme comptoir de vente, il n'a pas été fondé comme auxiliaire du groupement et pour régler la production ; il a revêtu dès le début cette forme toute spéciale dont il ne s'est jamais départi. Il se distingue donc du cartel allemand en ce sens qu'il vit par et pour lui-même, qu'il renferme son propre but en soi.

Le Comptoir est, nous l'avons vu, une entente intervenue entre les principaux producteurs lorrains, mais cette organisation qui fut conclue entre producteurs proprement dits ne réalise pas, comme le

1. Ainsi l'association des Tréfileurs dont le siège est à Hamm (Westphalie) et qui comprend quatre zones : celle de l'Allemagne du Nord et du Nord-Ouest, celle de la Saxe, celle de la Silésie et enfin celle de l'Allemagne du Sud. Ici non seulement il y a un bureau de vente, mais, détail curieux, il en existe un par zone.

2. De Rouziers, *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, p. 208.

fait observer M. Bourguin (1), une centralisation industrielle, mais une centralisation commerciale. Le but poursuivi est donc purement commercial.

Nous en tirons aussitôt cette conséquence que son influence sur la production est peu importante. Certes son intention n'est pas d'agir sur la production, mais il est bien rare qu'une organisation économique, si simple soit-elle, n'ait pas sa répercussion médiate ou immédiate sur la production. Toutes les ententes exercent cette influence soit directement, soit indirectement, mais elles l'exercent ; le Comptoir comme les autres. Assurément il serait impossible de trouver dans les statuts un article qui entravât le développement industriel des maîtres de forges lorrains. Il ne leur fixe aucun maximum de production, ne leur accorde pas de prime de chômage, mais son action se fait sentir dans les moments de crise où il parvient à éviter l'engorgement du marché en avertissant ses adhérents de la situation, en les prévenant qu'il lui sera difficile d'écouler les marchandises au delà d'une certaine quantité. Ce sont alors les Maîtres de forges qui, dans leur intérêt personnel, sont naturellement amenés à restreindre, à limiter, à certaines époques, leur production de fonte. Ils ne reçoivent aucun ordre, n'obéissent à aucune injonction, mais ils considèrent qu'il serait dangereux pour eux mêmes

1. Bourguin, *op. cit.*, p. 147.

de produire un excédent de fonte dont le Comptoir serait dans l'impossibilité d'assurer l'écoulement.

Puisque le Comptoir a pour but l'achat et la vente d'un produit, c'est donc un groupement commercial. Il est tenu à certaines obligations envers ses membres ; de leur côté, les adhérents, en réalisant cette entente, se résignaient à ne plus laisser libre cours à leur initiative commerciale et, en agissant ainsi, consentaient par avance à se soumettre à certaines règles qu'ils élaboraient ensemble.

Il en résulte, pour le Comptoir et pour ses adhérents, des droits et obligations réciproques qu'il nous faut examiner.

Obligations des adhérents vis-à-vis du Comptoir

La principale obligation consiste pour eux à s'interdire, pendant la durée de la société, toutes ventes directes ou indirectes, en France, dans les colonies françaises ou dans les pays soumis au protectorat de la France, des fontes produites en Meurthe-et-Moselle et dans la Meuse (article 45 des statuts).

Cette obligation est la base même du contrat puisque l'entente a été conclue dans le but unique d'une vente en commun. On comprend aisément que si cette clause n'était pas respectée, le Comptoir n'aurait plus aucune raison d'être.

Jusqu'en 1905 les adhérents conservaient leur entière indépendance quant à la vente à l'étranger qui s'effectuait par leurs propres moyens et sous leur seule res-

ponsabilité, mais les mêmes raisons, qui avaient nécessité la création d'un Comptoir de vente pour la France, obligèrent les producteurs de fonte à conclure une entente similaire pour la vente à l'étranger et, le 15 mars 1905, fut créé le « Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle. » D'après l'article 45, les sociétaires s'interdisent formellement toutes ventes directes ou indirectes dans les pays étrangers des fontes produites en Meurthe-et-Moselle et dans la Meuse. Le Comptoir d'exportation n'est d'ailleurs qu'un dérivé du Comptoir métallurgique de Longwy, comprenant à peu près les mêmes membres et reposant sur les mêmes principes. Mais l'adhésion à ce groupement n'est nullement obligatoire.

Les adhérents ont en outre l'obligation de livrer au Comptoir les quantités et qualités de fonte qu'ils se sont engagés à lui fournir, selon les règles et conformément à des bases que nous examinerons quand nous étudierons le fonctionnement du Comptoir.

Nous venons de voir dans leurs grandes lignes les obligations des adhérents qui se résument à : 1^o obligation de passer par l'intermédiaire du Comptoir pour la vente des fontes brutes ; 2^o obligation de livrer.

Examinons les obligations du Comptoir vis-à-vis de ses adhérents.

Obligations du Comptoir vis-à-vis des adhérents

Nous signalions, plus haut, l'existence d'engage-

ments réciproques du Comptoir et de ses adhérents. Il est nécessaire de formuler à présent sur ce point une réserve.

En principe, le Comptoir ne prend vis-à-vis des sociétaires aucun engagement ferme. Certes on pourrait voir là une inégalité ; les obligations et les charges n'étant pas réciproques, la combinaison apparaîtrait comme plus avantageuse pour le Comptoir ; et cependant, il ne pouvait en être autrement. Le Comptoir ne s'engage nullement à écouler toute la marchandise produite par ses adhérents, il s'engage seulement à faire tous ses efforts pour vendre le plus avantageusement possible leurs produits.

Le Comptoir n'étant qu'un commerçant ne peut obliger sa clientèle à s'adresser à lui pour lui acheter toutes les quantités dont il dispose. Il joue à plus proprement parler le rôle d'un agent de change qui s'engagerait vis-à-vis de son client à vendre « au mieux » la valeur qui lui a été confiée.

Si le Comptoir avait pris l'engagement formel de vendre toutes les fontes de ses sociétaires, il se serait trouvé dans l'alternative : ou bien de ne pas exécuter sa promesse, ou bien de faillir à son engagement et de causer un préjudice considérable à ses membres, en consentant des ventes à vil prix dès que l'offre dépassait la demande.

Il ne faut pas oublier que le Comptoir proprement dit est uniquement composé de ses adhérents, c'est-

à-dire de producteurs de fonte qui unissent tous leurs efforts en commun pour opérer la vente de leurs produits dans les conditions les plus avantageuses. Cette absence d'engagement formel pour le Comptoir ne constitue donc pas une marque d'oppression puisque ce système a été créé et voulu par ceux-là mêmes qui seraient seuls autorisés à s'en plaindre.

Leurs rapports juridiques. — Du reste le lien commercial qui unit le Comptoir à ses adhérents ne peut être apprécié qu'en examinant le rapport juridique qui existe entre eux. Il n'est pas douteux qu'un contrat soit intervenu, or, c'est précisément la nature de ce contrat qu'il serait intéressant de déterminer.

La question est complexe, la convention intervenue constitue-t-elle un contrat de vente, un contrat de commission ; a-t-elle, au contraire, une forme juridique spéciale et particulière ?

Au premier abord, et surtout à la lecture des statuts, il semble tout naturel que nous nous trouvions en présence d'un contrat de vente. L'article 1 ne dit-il pas :

« Les soussignés forment par le présent acte... une société en nom collectif pour l'*achat* aux associés et la *revente*. » Le rôle du Comptoir consisterait donc, comme celui d'un commerçant quelconque, à acheter d'un côté les fontes pour les revendre ensuite. Le contrat intervenant entre la société et ses adhérents serait en tous points semblable à celui qu'une

grande maison de commerce, qu'un grand magasin passe avec des maisons de gros pour s'approvisionner en marchandises et les revendre en détail.

Et cependant, si nous examinons, en droit, les éléments constitutifs du contrat de vente, nous remarquons, d'une part, que quelques-uns font défaut et, d'autre part, que certaines clauses du contrat intervenu entre le Comptoir et ses adhérents sont incompatibles avec les conditions juridiques de vente.

Pour qu'il y ait vente, il faut :

1° Une chose qui en fait l'objet ;

2° Un prix ;

3° L'accord des volontés des parties sur la chose et sur le prix.

Quelle est ici la chose qui fait l'objet de la vente ?

C'est assurément la fonte ; sur ce point aucune discussion n'est possible, en principe tout au moins

Mais arrivons au prix. D'après l'article 1583 du Code civil : « la vente est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on est convenu de la chose et du prix ».

Lorsque le Comptoir, selon son expression, achète une certaine quantité de fonte à l'un des sociétaires, fixe-t-il aussitôt un prix arrêté d'une façon définitive ? Nullement, l'article 38 des statuts stipule que « le prix de facture des associés au Comptoir sera fixé mensuellement par le conseil d'administration, en

tenant compte des prix de facture du Comptoir à la clientèle. » Et encore ce prix n'est-il que provisoire puisqu'il doit être redressé postérieurement. Donc au moment où la prétendue vente est conclue, aucun prix n'est fixé et surtout l'accord n'existe pas entre les parties. Or, en principe, le prix doit être déterminé, désigné par les parties ; s'il est laissé à la discrétion de l'un des contractants, la vente n'est point valable (1). On pourrait objecter que le prix de la fonte dans ce cas est fixé, comme celui de certaines denrées, d'après des mercuriales ; cette assertion serait inexacte, car les prix établis par le Comptoir n'ont rien d'officiel. Mais pourrait-on encore objecter : il y a vente puisque le vendeur s'engage à livrer et en réalité livre bien la marchandise, acquérant ainsi sur elle-même une créance pour le paiement éventuel de ce qu'il a fourni. A cela nous répondrons : le Comptoir en prenant livraison de la fonte ne contracte nullement l'obligation de la vendre, il s'engage, ce qui n'est pas la même chose, à chercher à l'écouler sur le marché. Enfin le sociétaire vendeur ne contracte pas l'engagement de livrer dans chacun des marchés qu'il passe, cette obligation n'est stipulée que dans les statuts (2).

1. Tribunal de Saint-Sever, 23 mars 1900. D. P. 1903. 5. 779.

2. Le Comptoir a la faculté de résoudre ou de modifier les marchés qu'il passe avec ses adhérents ; s'il s'agissait d'une vente, il faudrait le consentement des deux parties.

Il est donc impossible de donner le nom de vente au contrat passé entre le Comptoir et ses adhérents.

Telle n'était pas du reste l'intention des contractants, l'article 1 dit bien que le Comptoir achète à ses adhérents, mais, selon nous, cette expression a dépassé la pensée de ses rédacteurs. Du reste elle n'est reproduite nulle part ailleurs, elle est même démentie à certains endroits : c'est ainsi que l'article 32 des statuts parle des « quantités mises à la disposition du Comptoir » ; l'article 27 s'exprime de même.

Mais alors, si le prix qui doit revenir aux adhérents n'est fixé que par celui de vente à la clientèle, prix établi par le Comptoir, nous nous trouvons en présence d'un véritable contrat de commission. Le Comptoir serait un commissionnaire vendeur chargé d'écouler les marchandises de ses sociétaires.

La commission, dit Boistel (1), est un contrat par lequel un commerçant charge un commissionnaire de faire un ou plusieurs actes de commerce déterminés, soit en agissant au nom du commettant, soit en agissant en son propre nom.

En premier lieu, il est certain que si le Comptoir est un commissionnaire, c'est bien un commissionnaire de la seconde catégorie, en ce sens qu'il agit en son propre nom puisqu'il est chargé de la vente.

1. Boistel. *Droit Commercial*, page 302.

Cependant, dans un contrat de commission ordinaire, le commettant charge le commissionnaire de vendre une certaine quantité de marchandises, et surtout de les vendre suivant certaines conditions de terme par exemple, et surtout de prix. Or, en ce qui concerne le Comptoir, les sociétaires ne peuvent le forcer à vendre toutes les quantités qu'ils désirent, ces quantités sont fixées par lui. Bien mieux, l'associé ne peut fournir à son prétendu commissionnaire aucune indication, encore bien moins un ordre relatif au prix. Enfin le Comptoir ne prend même pas l'engagement de vendre les fontes de ses adhérents.

On ne saurait imaginer un contrat de commission dans lequel le commissionnaire serait maître absolu de vendre ou de ne pas vendre, de livrer telle quantité qui lui plaira, au prix qui lui conviendra (1).

Enfin il ne ressort pas de l'esprit des statuts que le Comptoir agisse en commissionnaire puisqu'il ne stipule pour lui aucune rémunération ; il se fait bien indemniser de ses frais généraux, mais le bénéfice réalisé sur chaque marché est réparti entre tous les sociétaires.

Ce que nous devons rechercher, c'est l'intention même des parties pour qu'il nous soit possible de restituer à la convention son véritable caractère. Les adhérents n'ont qu'un but : chercher à écouler leurs

1. Il y a bien véritable contrat de commission pour la vente des fontes prévues à l'article 35 des statuts, mais pour celles-là seulement.

fontes brutes disponibles le plus avantageusement possible. Quant au Comptoir, dont les intérêts ne sont pas opposés à ceux de ses associés puisqu'ils sont même identiques, il ne cherche nullement à réaliser un bénéfice sur les opérations qu'il fait, il s'attache à satisfaire ses adhérents en vendant au mieux leurs produits.

Ne cherchant à réaliser aucun bénéfice, il ne fait pas acte de commissionnaire ; de plus, jamais les sociétaires n'ont eu l'intention de vendre leurs marchandises au Comptoir, il ne peut donc être question de contrat de vente. Il intervient plutôt, selon nous, un contrat *sui generis*.

Il est très naturel que sous l'influence de besoins nouveaux et de circonstances nouvelles, des obligations, des engagements d'un genre spécial viennent à prendre naissance, sans que pour cela il soit nécessaire de les classer dans une des catégories juridiques qui furent établies à une époque où les relations économiques étaient encore trop vagues et ne laissaient même pas entrevoir leur développement actuel.

Le tribunal de Briey rendit, au sujet d'un différend qui s'était élevé entre le Comptoir et un de ses adhérents un jugement (1) dans lequel il examinait la

1. Jugement rendu le 14 février 1902 par le tribunal de Briey jugeant consulairement.

nature juridique du contrat. Il concluait que ce contrat tenait à la fois de la vente et de la commission. Dans cette même affaire, la Cour d'appel de Nancy, par arrêt, en date du 29 novembre 1902, déclare que la convention passée « constituait non pas une vente, mais un contrat *sui generis* créé par la volonté des parties clairement exprimée dans les statuts qui forment leur loi ». Nous estimons que les caractères juridiques de ce contrat ne pouvaient être mieux analysés ni mieux définis.

Les adhérents ont donc formé un groupement et ils chargent le Comptoir de la vente de leur fonte. Celui-ci, en bon commerçant, doit être à même de connaître le plus exactement possible les quantités sur lesquelles s'exerce son action. A cet effet, dès qu'un sociétaire entre au Comptoir, sa capacité de production est nettement indiquée, elle figure sur un tableau dont nous donnons ci-dessous la copie (1). Chaque sociétaire produit donc son « état industriel » de même qu'un capitaliste fournit, à son banquier, la liste de ses valeurs.

Est-ce à dire que les adhérents vont être rigoureusement tenus de passer par l'intermédiaire du Comptoir pour la vente de *toutes leurs fontes* ? L'interdiction de vendre directement, formulée par l'article 45 des sta-

1. Voir page suivante.

tuts est-elle générale ou bien au contraire comporte t-elle des exceptions ? Nous disions, au début de ce chapitre, que le Comptoir était chargé de l'achat et de la vente des *fontes brutes*. Son action est donc limitée à cette matière et ne s'étend pas à la totalité de la production des usines adhérentes. par exemple aux fontes d'une nature spéciale.

Capacité de production mensuelle en affinage des Hauts-Fourneaux que les sociétaires du Comptoir possèdent dans le département de Meurthe-et-Moselle.

Situation au 31 décembre 1904.

Sociétés	Nombre de Hauts-Fourneaux	Capacité de production mensuelle en affinage
Métallurgique de Gorey	2	2.250 tonnes
Marc Raty et C ^a	4	11.293 »
Métallurgique de Senelle Maubeuge	3	6.832 »
F. de Saintignon et C ^a	4	10.544 »
Métallurgique d'Aubrives et Villerupt . .	2	5.600 »
Lorraine Industrielle	2	59.027 »
Des Hauts-Fourneaux de la Chiers.	2	6.250 »
Des Hauts-Fourneaux et Forges de Villerupt Laval-Dieu	2	5.808 »
Compagnie des Forges de Châtillon, Com- mentry et Neuves Maisons	5	19.043 »
Des Forges et Fonderies de Montataire. .	4	10.694 »
Des Hauts-Fourneaux et Aciéries de Pom- pey	4	14.840 »
Des Hauts-Fourneaux de Maxéville	3	8.569 »
Compagnie des Forges et Aciéries de la Marine et d'Homécourt.	3	14.290 »
Des Hauts-Fourneaux et Fonderies de Pont-à-Mousson	5	12.775 »
Ensemble.	45	134.715 tonnes

Pour le calcul des chiffres, il est admis que la production de la fonte de moulage est dans le rapport de 80 tonnes pour 100 tonnes d'affinage, et que la production de la fonte Thomas et de la fonte O. M. est dans le rapport de 90 tonnes pour 100 tonnes d'affinage.

Afin qu'aucune confusion ne puisse naître, le Comptoir a lui-même spécifié nettement ce qu'il entendait par fontes brutes proprement dites. Cette spécification était nécessaire, car sous la rubrique *Fontes brutes* figurent de nombreuses catégories ; l'article 34 des statuts nous en fournit la liste complète qui ne renferme pas moins de quatorze types (1).

Aucun des sociétaires ne peut donc sans violer les engagements pris par lui vendre directement en France ces fontes brutes.

Ceci revient à dire que l'influence du Comptoir s'exerce sur toute la fonte brute. Et cependant, ici encore, il est nécessaire de formuler une restriction. Il est plus juste de déclarer que l'action du Comptoir s'opère, non sur la fonte brute produite, mais sur la fonte brute *susceptible d'être vendue* ; il y a là une différence appréciable. En effet, toutes les quantités pro-

-
1. 1° Fonte blanche ;
 - 2° Fonte truitée blanche ;
 - 3° Fonte truitée en barreaux et en plateaux ;
 - 4° Bocages fonte grise en barreaux et en plateaux ;
 - 5° Fonte O. M. en barreaux et en plateaux ;
 - 6° Fonte Thomas ;
 - 7° Fonte de moulage n° 5 peau rugueuse ;
 - 8° Fonte de moulage n° 5 peau lisse ;
 - 9° Fonte de moulage n° 4 peau rugueuse ;
 - 10° Fonte de moulage n° 4 peau lisse ;
 - 11° Fonte de moulage n° 3 peau rugueuse ;
 - 12° Fonte de moulage n° 3 peau lisse ;
 - 13° Fonte de moulage n° 1 peau rugueuse
 - 14° Fonte de moulage n° 1 peau lisse ;

duites ne sont pas soumises à l'action du Comptoir. Certaines usines absorbent, soit la totalité, soit seulement une partie de leur fonte produite. La plupart, en effet possèdent ou louent et exploitent des usines de transformation telles que laminoirs, aciéries, fonderies, etc. ; il est naturel qu'elles s'alimentent par leurs propres moyens sans être obligées de recourir à l'intermédiaire d'un vendeur auquel elles livreraient leur fonte pour la racheter ensuite.

On peut, par suite, diviser en trois parties la production totale en fonte brute de chaque usine.

A. — Quantité absorbée par le producteur pour ses usines de transformation.

B. — Quantité à livrer au Comptoir métallurgique.

C. — Quantité à livrer au Comptoir d'exportation, ou qui peut être directement vendue par les industriels n'ayant pas adhéré au Comptoir d'exportation.

La quantité que l'on désigne, par la lettre *A* n'est pas livrée au Comptoir, mais il est indispensable que celui-ci en connaisse l'importance pour être à même d'apprécier exactement, en se basant sur le chiffre de production totale, à combien s'élèvera la quantité qui pourra lui être livrée ; aussi l'article 28 des statuts décide-t-il que chaque associé devra déclarer tous les six mois (première quinzaine de janvier et de juillet) les quantités de chaque sorte de fonte dont il aura besoin mensuellement, dans le

semestre suivant, pour l'alimentation de ses usines de transformation.

Vient ensuite la quantité B qui est destinée à être mise à la disposition du Comptoir. C'est là que nous pouvons le mieux apprécier l'ingéniosité du mécanisme.

L'article 27 des statuts s'exprime ainsi : *Le surplus disponible* sur la capacité totale de production de chaque usine sera mis à la disposition du Comptoir pour être vendu par lui en France, dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France.

C'est donc la partie qui intéresse directement le Comptoir, c'est sur elle que son action va s'exercer

Cette quantité n'a aucune fixité. Elle est intimement liée à la capacité totale de production de chaque établissement et varie en sens inverse de la quantité absorbée par chaque usine. Il ne serait pas exact d'affirmer que le stock disponible est proportionnel à la production totale, car il ne faut pas oublier que certaines usines absorbent une grande partie de leur tonnage produit. C'est ainsi que la société de Micheville, par exemple, après avoir figuré au nombre des membres du Comptoir s'en est séparée parce qu'elle ne vendait plus de fonte, celle-ci étant absorbée, en totalité, par les usines de transformation appartenant à la société.

La partie B revient au Comptoir ; nous disions plus

haut que c'est précisément sur elle que son action s'exerce, mais est-elle forcément vendue tout entière par le Comptoir ?

Non, il n'y a de la part du Comptoir aucun engagement formel, mais une simple promesse de chercher à écouler, le plus avantageusement, les produits qui lui sont confiés ; c'est du reste son but, son intérêt.

Cette remarque que nous formulions est surtout plus théorique que pratique.

En réalité, le Comptoir sait par avance, et à peu près exactement, quelles seront les exigences de la clientèle et prévient en conséquence ses adhérents.

Il procède alors à une opération qui s'appelle la « fixation du quantum ».

Lorsque le Comptoir prévoit, par l'examen de la situation économique et plus spécialement par l'importance des commandes reçues, qu'il ne pourra écouler tout le surplus disponible, il prévient les sociétaires qu'il ne leur en prendra qu'une partie seulement : 50 o/o par exemple, il fixe le quantum à cinquante et ce quantum représente ainsi la partie du disponible *qu'il a le plus de chances d'écouler avantageusement*.

Cette réduction s'opère donc sur des bases certaines, elle ne peut en rien léser les intérêts des sociétaires puisque la décision est prise par eux-mêmes en conseil d'administration. Du reste cette décision ne

les prend pas au dépourvu puisqu'elle est portée à la connaissance des intéressés plusieurs mois avant qu'elle ne soit appliquée.

C'est, de la part du Comptoir, une mesure de prudence et non un moyen d'oppression.

Enfin, au point de vue économique, il n'y a pas là limitation de la production.

Certes, cette mesure exerce une action indirecte, mais le Comptoir n'empêche nullement ses adhérents de produire en plus grande quantité, il les informe seulement qu'il ne prend pas l'engagement d'écouler toute leur fonte produite. De cette façon, il évite l'encombrement des marchandises, l'engorgement du marché ; il empêche l'avilissement des prix.

Tout autre est, à ce sujet, le système usité dans quelques cartels allemands et qui consiste à limiter la production, à imposer, à chaque adhérent, un tonnage maximum, telle la *Dortmunde kohlenverkaufsverein aktiengesellschaft*, qui fixe la production de ses membres. D'autres infligent des amendes à la surproduction. Il n'en est pas ainsi pour le Comptoir, et M. Brouilhet commet une inexactitude lorsqu'il déclare : « s'il (le Comptoir) le juge nécessaire, il fait éteindre les hauts-fourneaux et paye une prime de chômage. » (1).

Disons en terminant que le quantum est sujet à

1. Brouilhet. *Essai sur les ententes commerciales et industrielles*, p. 50.

des variations rares et surtout très faibles ; il reste insensiblement le même pendant des mois. Depuis fort longtemps, il est fixé à quarante.

Reste la partie C. qui, en principe, appartient à son producteur ; celui-ci peut la vendre à l'étranger de sa propre initiative, elle n'est soumise à aucune limitation, et s'il éprouve quelques difficultés à écouler sa fonte, par l'intermédiaire du Comptoir, sur le marché national, libre à lui d'exercer son action au delà de nos frontières, sur des places moins encombrées. Enfin, certains industriels ont trouvé un avantage appréciable à faire partie du Comptoir d'exportation créé en 1905 et sur lequel nous aurons l'occasion de fournir ultérieurement certaines explications.

Nous venons de voir que l'influence du Comptoir ne s'exerçait que sur les fontes brutes et même qu'elle ne s'étendait pas à la totalité des fontes brutes produites, mais seulement à une certaine partie.

Il s'ensuit que tout ce qui ne rentre pas dans la catégorie des fontes brutes proprement dites échappe à l'action du Comptoir ; aussi les industriels sont-ils libres de produire ces autres sortes, à leur gré, et de les vendre comme ils l'entendent.

Le Comptoir formule cependant une réserve à ce sujet : il interdit à ses associés la vente directe de certaines fontes qualifiées de : mitrailles, jets de fonderie, lingotières, coquilles et débris de toutes sortes, même provenant d'usines de transformation situées

en dehors du département de Meurthe-et-Moselle. Voici la raison de cette restriction : ces fontes sont susceptibles d'être utilisées au lieu et place de la fonte brute. Le principe du Comptoir étant d'interdire à ses associés la vente directe des fontes brutes, il ne pouvait leur permettre d'éluder cette défense et de se soustraire à la règle commune par un moyen détourné, Néanmoins et, hors cette exception, les sociétaires sont maîtres absolus de la production et de la vente des autres fontes de leur fabrication. Le Comptoir se met à leur disposition pour l'écoulement de ces produits, en leur offrant l'appui de sa puissante organisation commerciale, mais, dans ce cas il agit uniquement en qualité de commissionnaire vendeur, en ce sens qu'il doit se conformer aux instructions qui lui sont fournies : notamment quant au prix fixé.

Le Comptoir, nous l'avons vu, fixe les quantités de fonte brute qui devront lui être fournies, mais il est nécessaire que ces marchandises soient continuellement tenues à sa disposition, qu'il les ait en quelque sorte en magasin et qu'aucune confusion ne soit possible entre les fontes propres du producteur et celles qui sont destinées à être vendues par le Comptoir. A cet effet, l'article 43 prévoit la location éventuelle dans chaque usine d'un terrain où les fontes facturées devront être déposées. En réalité, le Comptoir n'a pas de docks généraux, où il pourrait grouper toutes

ses marchandises ; chaque producteur se borne à les conserver dans son usine, sur un emplacement spécial, afin que le contrôle puisse s'effectuer aisément.

Le Comptoir possède donc des *stocks*.

Mais à ce sujet, il s'est trouvé en face d'une situation, d'une question difficile à solutionner et que se posent d'ailleurs tous les industriels et les commerçants : celle de l'administration des stocks. Le Comptoir devait, d'une part, prévoir un approvisionnement suffisant en marchandises et, d'autre part, il ne pouvait sans s'exposer aux pires dangers laisser ces marchandises s'accumuler indéfiniment et sans limite. Il a donc dû fixer un minimum et un maximum aux stocks.

Dans son article 27, le Comptoir stipule que le stock ne devra jamais être inférieur au quart des quantités expédiées dans les six mois précédents. Cette fixation repose sur des bases équitables, il n'y avait du reste aucun autre élément sérieux d'évaluation. Comme l'importance des ventes varie généralement très peu en six mois, il se base sur ce fait qu'un exercice industriel est sensiblement égal à celui qui vient d'expirer ; de cette façon le Comptoir sera toujours à même de satisfaire sa clientèle et de l'approvisionner en quantité suffisante. Par contre, il décide, dans ce même article 27, que le stock ne devra jamais excéder la moitié des quantités expédiées dans les six mois précédents. C'est le maximum prévu. Le Comptoir agit ainsi dans l'intérêt du producteur. S'il n'avait fixé

aucune limite, s'il avait autorisé une accumulation indéfinie des marchandises, il y aurait eu encombrement, et un moment serait venu où il eût été nécessaire d'écouler ces fontes à vil prix, ou bien alors, si le Comptoir avait préféré maintenir ses prix, il eût été dans l'obligation de ne plus commander de fontes à ses adhérents ; il eût dû réduire le quantum, jusqu'à ses plus extrêmes limites : c'était le chômage pour les sociétaires avec ses conséquences désastreuses puisque, nous le savons, le Comptoir ne donne à ses membres aucune prime dans ce cas (1).

Cette mesure a eu une heureuse répercussion sur les prix, comme nous le verrons dans la suite. Disons également que jamais un producteur isolé n'aurait la prudence de prendre cette détermination, il ne cède que lorsqu'il est assuré que ses concurrents sont, eux aussi, prêts à se soumettre.

Bien que le nombre des adhérents soit restreint, et que leurs déclarations ne puissent donner lieu à aucune suspicion, le Comptoir a dû, pour le principe tout au moins, organiser un système de contrôle.

Disons immédiatement que jamais il n'est mis en

1. Enfin tous les six mois ces stocks sont soigneusement inventoriés ils sont évalués au prix moyen de vente des quantités restant à livrer sur les marchés pour chaque catégorie de fonte. Art. 47 des statuts.

œuvre, il est créé plutôt à titre de garantie éventuelle que pour conjurer un danger actuel qui, du reste, n'existe pas.

Il est nécessaire que le Comptoir connaisse l'importance exacte des quantités prélevées par chaque adhérent pour l'alimentation de ses usines de transformation ; aussi, l'article 37 des statuts déclare-t-il que le Comptoir fera, s'il le juge nécessaire, vérifier ces quantités. Si les producteurs possèdent des usines de transformation éloignées et nécessitant le transport par eau ou par chemin de fer de la fonte, le contrôle s'opère par la vérification des expéditions. Si, au contraire, ces usines de transformation, sont situées à proximité des hauts-fourneaux, le Comptoir contrôle aisément les quantités réellement consommées. Enfin, chaque usine s'engage à tenir ses livres de fabrication, de factures et d'expéditions, ainsi que tous autres documents utiles, à la disposition de toute personne étrangère au Comptoir et qui serait nommée par lui pour exercer ce contrôle (art. 37 des statuts). Bien entendu, en agissant ainsi, le Comptoir n'exerce qu'un contrôle commercial, toute la partie industrielle et technique étant propre au producteur.

Et même, ce contrôle ne constitue pas un droit exclusif pour le Comptoir, puisque, à titre de réciprocité, les adhérents ont également le même pouvoir de contrôle sur tous les actes du Comptoir.

L'article 48 dit, en effet, que chacun des associés, ou son fondé de pouvoir, aura le droit de prendre connaissance, dans les bureaux du Comptoir, de la correspondance et de tous les livres.

Le Comptoir a bien un droit de contrôle sur ses adhérents, ceux-ci doivent se soumettre à certaines règles ; mais il est nécessaire de prévoir le cas où l'un des sociétaires ne satisferait pas à ses engagements.

L'article 31 des statuts ordonne que chaque associé devra régler sa fabrication de façon à livrer au Comptoir, proportionnellement à son quantum, les qualités, sortes et numéros de fonte qui seront demandés par la clientèle. Il décide enfin que les associés qui ne fourniront pas régulièrement leur quantum de production seront responsables des conséquences résultant ou pouvant résulter de ce fait.

C'est le principe général posé par l'article 1382 du Code civil.

De même, l'article 41 des statuts déclare que chaque associé est responsable du poids et de la quantité de fonte expédiée par lui.

Voici la sanction : chaque mois, si les quantités stipulées n'ont pas été fournies en temps utile, le Comptoir pourra opter entre deux solutions : ou bien les annuler, et ce, sans aucune indemnité pour l'associé, ou bien exiger de lui la livraison immédiate (art. 32 des statuts).

Enfin, si les fontes livrées par l'un des sociétaires ne

pouvaient, en raison de leur mauvaise qualité, être facturées au client qu'à un prix inférieur à celui obtenu pour les autres fontes de même sorte et de même numéro, le producteur supporterait seul la diminution de prix (art. 41 des statuts). En dehors de cette indemnité aucuns dommages et intérêts ne sont stipulés. Chacun supporte personnellement, mais uniquement, le dommage qu'il a causé par son propre fait.

Tout autre est le système employé dans les autres Comptoirs et dans les cartels allemands et qui a reçu le nom très expressif de *système des pénalités*. L'associé qui n'a pas entièrement satisfait à ses engagements est, non seulement responsable et tenu de réparer le préjudice, mais il encourt, en outre, une condamnation pécuniaire. C'est ainsi que le Comptoir allemand des poutrelles inflige à ses sociétaires qui auraient vendu plus ou moins que leur part de poutrelles, une amende de 15 marks par tonne.

Le Syndicat des houilles de Wesphalie est encore plus sévère : il fixe à 50 marks par tonne l'amende à laquelle il condamne tout associé producteur qui aurait vendu des houilles sans passer par l'intermédiaire du syndicat. En outre, et d'une façon générale, pour toute violation d'une clause quelconque du traité, chaque contractant s'engage à payer au syndicat une amende conventionnelle de 1.000 marks par contravention. Il se réserve enfin le droit de deman-

der à ce même sociétaire des dommages-intérêts pour réparer le préjudice causé. En entrant dans le Comptoir de Longwy, aucun des adhérents ne fournit de garantie spéciale pour le cas où sa responsabilité pécuniaire viendrait à être engagée, le Comptoir s'en rapporte à sa bonne foi et à sa loyauté.

En Allemagne, un système différent montre bien nettement toute la méfiance des syndicats à l'égard de leurs associés.

C'est ainsi que le *Roheisen syndikat*, ou syndicat général des fontes, l'équivalent de notre Comptoir métallurgique, oblige ses membres à déposer, à titre de garantie de l'exécution de leurs engagements, dès leur entrée dans le syndicat, des acceptations en blanc qui sont, en cas de contravention aux statuts, mises en circulation jusqu'à concurrence de l'amende encourue.

Nous venons d'envisager le cas où des contestations d'ordre intérieur pourraient s'élever entre le Comptoir et ses adhérents. Aucune difficulté ne peut naître si le sociétaire reconnaît sa responsabilité ; mais qu'arrive-t-il si, au contraire, il ne reconnaît pas sa faute ? Va-t-il soumettre le différend aux tribunaux ?

Les statuts prévoient cette éventualité et l'article 49 stipule que : *toute contestation au sujet de l'exécution des présentes sera soumise à un arbitrage ; un premier arbitre sera nommé par le conseil d'adminis-*

tration, un second par le dissident, enfin un troisième par le président de la Chambre de commerce de Nancy.

En un mot les sociétaires s'interdisent d'honneur de recourir aux tribunaux.

Quelle est la valeur légale de cette décision ?

L'article 1003 du Code de procédure civile déclare que *toutes personnes peuvent compromettre sur les droits dont elles ont la libre disposition*. C'est, en effet, un droit qui avait été proclamé par l'Assemblée nationale. Cependant, l'article 1006 du même Code de procédure exige formellement que le compromis désigne les objets en litige et les noms des arbitres, et ce, à peine de nullité.

Or, comme dans les statuts d'une société, il est difficile, disons même impossible, de désigner par avance et les noms des arbitres et surtout l'objet du litige, il s'ensuit que l'engagement pris par les sociétaires est juridiquement nul et ne peut avoir d'effet.

Il est donc impossible de le considérer comme un engagement légal et valable, mais seulement, comme nous l'indiquons dès le début, comme un engagement d'honneur.

Cela ne veut pas dire que jamais les associés et le Comptoir ne pourront avoir recours à un arbitrage, mais ils ne devront user de cette faculté que lorsque

le différend sera né et en se conformant aux principes énoncés dans le Code de procédure.

Certains économistes allemands parmi lesquels Schmoller (1), ont vu, à juste titre, croyons-nous, dans ces sortes d'engagements, ainsi que dans le système des pénalités, si fréquemment usité en Allemagne, un empiétement sur le pouvoir judiciaire. Par sa domination et en exerçant une contrainte pénale sur des individus, il est en effet certain qu'une société privée use d'un pouvoir qui ne lui fut jamais conféré et exerce un rôle qui ne doit appartenir qu'à l'Etat (2).

*
* *

Tels sont les liens qui unissent les adhérents au Comptoir, les règles auxquelles ils doivent se conformer. A ce sujet, un grave reproche d'ordre économique a été adressé au Comptoir.

Tous les adhérents, a-t-on dit, sont placés sur un même pied d'égalité; ils sont tous traités de la même façon, ils produisent dans des conditions identiques des fontes également identiques. Ils n'ont aucune influence directe sur les prix puisque les marchés sont

1. Voir Rapport de M. Schmoller à la *General versammlung die vereins fur sozial politik zu Mannheim*, Iahr, 1905.

2. A la date du 26 février 1906, M. Etienne Flandin, député, déposa un projet de loi ayant pour objet de modifier les articles 1003 et 1006 du Code de procédure civile en déclarant valable la cause compromissoire ou engagement de soumettre à l'arbitrage les difficultés à naître de l'interprétation ou de l'exécution d'un contrat. (*Journ. off. annexes*, 1906. N° 3.026, p. 110).

débattus et traités par le Comptoir. Toute lutte entr'eux, toute rivalité n'a plus aucune raison d'exister.

Par conséquent, en supprimant la concurrence, vous ruinez l'initiative des producteurs qui n'ont plus qu'à se laisser vivre.

Cette argumentation spécieuse est invariablement employée par les adversaires du Comptoir et des ententes en général. N'oublions pas que nous nous trouvons en présence d'une organisation purement commerciale. L'indépendance des industriels producteurs reste entière et absolue quant à la fabrication du produit.

Par conséquent, toute l'activité des sociétaires va se porter sur ce point, tout industriel cherchera à améliorer ses moyens de production, afin de produire plus économiquement que ses rivaux, afin d'obtenir une plus forte différence entre le prix de revient et le prix de vente, différence qui se traduira par un bénéfice net plus considérable.

Le Comptoir ne s'immisçant nullement dans la fabrication, l'initiative du producteur reste entière et la concurrence intérieure subsiste à ce point de vue.

Chaque usine a son existence absolument distincte et, bien que les prix de vente facturés à la clientèle soient identiques, on peut affirmer que, parmi les quatorze usines adhérentes, il n'y en a pas deux pour lesquelles les prix de revient soient identiques.

L'importance des capitaux varie pour chacune,

leur situation géographique peut constituer, pour certains, un avantage ou placer les autres dans un état d'infériorité marqué.

Les marchés passés pour l'achat des matières premières sont bien différents. Si, par exemple, les forges de Montataire ont pu réussir à se procurer le coke à 21 francs, elles réaliseront un bénéfice supérieur à celui de la Société métallurgique de Gorcy qui aurait payé le même coke 22 fr. 50.

L'outillage de chaque usine est loin d'être identique, certains hauts-fourneaux construits encore d'après des données anciennes sont moins favorisés que des fonderies modernes possédant un outillage perfectionné. La main-d'œuvre aussi varie d'une place à l'autre.

Enfin, n'oublions pas, et c'est là l'argument principal, que chaque usine a sa direction propre et l'influence exercée par un ingénieur ou par un directeur est énorme. Son habileté, son activité, ses connaissances techniques influent favorablement sur les prix de revient, de même que son inexpérience ou son insouciance peuvent avoir une répercussion désastreuse sur les résultats.

Par conséquent, l'activité des Maîtres de forges est sans cesse stimulée et la concurrence intérieure n'est pas supprimée, puisqu'elle se concentre sur la production et la fabrication.

Veut-on une preuve plus palpable encore et qui

montrera que le Comptoir n'a jamais eu pour but d'empêcher la concurrence intérieure ?

Personne n'ignore qu'en principe les fontes produites sont sensiblement les mêmes, au point de vue de la qualité et que, dans la livraison d'un marché de mille tonnes par exemple, peuvent entrer des fontes provenant de différentes usines sans qu'au premier abord, il soit possible de les identifier. L'initiative individuelle, la supériorité de fabrication ou même du produit fini, tout cela n'aurait donc plus aucune raison d'exister.

Et cependant, dans son article 41 des statuts, le Comptoir décide que pour encourager les efforts faits par les associés, si un acheteur manifeste une préférence pour une marque de fonte déterminée et l'impose : en premier lieu, cet acheteur devra la payer plus cher et, point essentiel, *la majoration de prix sera tout entière acquise au producteur désigné*. Voilà donc un terrain sur lequel l'activité des industriels peut s'exercer, c'est un puissant stimulant.

Par contre, et toujours dans le même but, l'article 41 stipule que si les fontes d'un sociétaire ne pouvaient être vendues qu'à un prix inférieur, en raison de leur mauvaise qualité, cette différence de prix serait supportée par le producteur.

Puis, il ne faut pas oublier que la lutte subsiste entière, quant aux fontes spéciales qui ne sont pas soumises à l'action du Comptoir, fontes qui nécessi-

tent des soins spéciaux de fabrication et qui se vendent à un prix sensiblement plus élevé : telles les spiégel, ferro-manganèse, etc.

Enfin, la plupart des sociétés possèdent leurs usines de transformation qu'elles alimentent elles-mêmes, or les fontes qu'elles leur destinent échappent également au Comptoir.

Si l'on songe aussi que beaucoup d'usines n'ont pas adhéré au Comptoir d'exportation et peuvent, à leur gré, écouler leurs fontes à l'étranger, on peut en conclure que la concurrence intérieure est encore bien vive depuis la création du Comptoir.

Il est impossible d'analyser ici les mille moyens dont peuvent user les producteurs pour assurer leur supériorité. Certains associés n'ont même qu'à tirer un habile parti des avantages naturels dont ils sont les heureux possesseurs.

C'est ainsi que les producteurs du groupe de Nancy, par suite de leur position géographique, se trouvent dans une situation tout à fait exceptionnelle, susceptible de leur procurer des bénéfices importants.

La Société des hauts-fourneaux et fonderies de Pont-à-Mousson, celle des hauts-fourneaux, forges et aciéries de Pompey, par exemple, ont une supériorité importante sur les producteurs du groupe de Longwy, puisque leurs usines sont situées à proximité du canal de la Marne au Rhin, il en résulte pour eux une économie considérable sur les frais de transport.

Or, nous le savons, comme le prix de vente qui leur est attribué est un prix moyen, en ce sens qu'il est le même pour tous les associés, n'y a-t-il pas là une inégalité ? Ces producteurs du groupe de Nancy n'auraient-ils pas intérêt à se séparer du Comptoir, à traiter directement la vente de leurs fontes ? L'objection a été prévue, et le Comptoir a pris toutes les dispositions nécessaires pour que leurs intérêts ne soient pas sacrifiés.

Aussi, l'article 42 des statuts décide-t-il que pour tenir compte aux producteurs de fontes du groupe de Nancy des avantages résultant de leur position géographique, il leur sera accordé une plus-value de 2 francs par tonne de fonte quelle qu'en soit la sorte. Cette augmentation est donc fixe. Lors de la rédaction de 1899, cette plus-value variait avec les différentes sortes de fonte, elle était de :

4 francs par tonne de moulage ;

3 fr. 625 par tonne de fonte ;

3 fr. 25 par tonne de fonte d'affinage ; il s'ensuivait des difficultés considérables de calculs, difficultés qui ont été supprimées.

Le mode de fixation de cette augmentation pour chaque adhérent s'opère d'une façon simple : les prix propres de vente qui constituent les prix de facture pour les sociétaires des groupes de Longwy et de Briey sont majorés de la différence ci-dessus fixée

pour les fontes livrées au Comptoir par les sociétaires du groupe de Nancy.

De la sorte, ces industriels ne sont nullement sacrifiés, ils continuent à retirer tout le bénéfice que leur créait cette situation privilégiée, de plus, ils profitent des avantages commerciaux du Comptoir au même titre que les autres adhérents.

*
* *

Nous venons d'envisager les liens qui unissent les adhérents au Comptoir.

Il était nécessaire, pour assurer la bonne marche et le fonctionnement régulier de cette organisation, que des règles précises fussent établies, que toutes les mesures préventives fussent envisagées pour assurer le respect des engagements pris. Mais, et c'est encore sur ce point une différence à signaler avec les autres organisations ; ce règlement intérieur est appliqué sans rigueur. On ne saurait découvrir dans le Comptoir de Longwy cet esprit de domination qui se révèle sans cesse dans les cartels allemands. Il n'y a aucune direction unique, aucun chef capable d'imposer ses volontés. Tous les adhérents sont leurs propres maîtres, ce sont eux-mêmes qui prennent des décisions auxquelles ils déclarent se soumettre par avance. On pourrait voir, à première vue, dans cette organisation, un *engrenage*, à l'action duquel aucun socié-

taire ne pourrait se soustraire. En admettant même que cette manière de voir fut exacte, il serait au moins juste de reconnaître que les engagements pris par les associés sont de courte durée : quatre ans. Il est donc loisible de considérer cette convention, pour un laps de temps aussi court, comme un essai, comme une expérience. A l'expiration de cette période, l'industriel peut en toute liberté reprendre son indépendance. Dans le trust, au contraire, il y a absorption systématique, complète et définitive. L'industriel qui tenterait quelque résistance serait rapidement mis hors d'état de lutter, car, au risque même de subir des pertes importantes, le trust, consentant une baisse momentanée des prix, lui distrairait sa clientèle ; de plus, une fois entré dans la combinaison, il ne peut reprendre son indépendance.

Le Comptoir de Longwy constitue si peu un engrenage que, malgré la durée très courte des engagements qu'il impose, il autorise certaines usines à faire accidentellement partie de la société.

Nous avons vu, en effet, qu'il était nécessaire d'établir une distinction entre les producteurs de fontes. Certaines usines, bien que produisant de la fonte en grande quantité, n'ont aucun intérêt à faire partie du Comptoir puisqu'elles absorbent la totalité de leur production qui est affectée à l'alimentation de leurs usines de transformation.

Mais, en général, la plupart de ces usines ne con-

somment pas d'une façon régulière et absolue toute la fonte qu'elles produisent ; elles se trouvent, à certains moments, posséder des stocks de marchandises en excédent qu'elles ne peuvent absorber et qu'elles vont chercher à écouler.

Or le Comptoir a voulu faire profiter tous les producteurs de fonte des avantages commerciaux qu'il était à même de leur procurer, sans même que ceux-ci fussent tenus de s'astreindre aux règlements pour une durée trop longue. C'est alors que ces usines s'adressent au Comptoir et lui demandent de se charger momentanément de la vente de leurs fontes.

Le Comptoir est donc amené à passer des marchés, en quelque sorte provisoires et passagers, avec des producteurs de rencontre.

Quelquefois encore, certaines usines passeront, non plus un contrat passager, mais un contrat de longue durée par lequel elles s'engagent à mettre à la disposition du Comptoir tout leur excédent de fonte. Ce genre de marché comporte des obligations réciproques.

D'une part, la société s'engage à livrer au Comptoir toutes les quantités inutilisées par elle, c'est-à-dire à ne pas vendre directement. De son côté, le Comptoir s'engage à prendre tout le disponible.

C'est ainsi, que la Société des aciéries de Micheville qui, en principe, dénature elle-même toute la fonte qu'elle produit et qui ne fait pas officiellement

partie du Comptoir, a cependant passé un contrat avec lui pour la vente de l'excédent inutilisé provenant de ses cinq hauts-fourneaux.

De même, la Société de Jarville, qui ne figure pas au nombre des adhérents, a demandé au Comptoir de lui servir momentanément d'intermédiaire pour la vente de sa fonte.

Ces marchés sont intéressants au point de vue économique car, tout en laissant au producteur son indépendance absolue, ils lui permettent néanmoins de profiter momentanément d'une organisation avantageuse que le Comptoir serait en droit de réserver à ses adhérents officiels.

C'est surtout en cas de crise que le producteur indépendant apprécie ces marchés. Car alors qu'il y a surproduction, que les usiniers ne peuvent plus transformer toute leur fonte, qu'ils sont encombrés de stocks difficiles à écouler sans pertes énormes, le Comptoir, grâce à sa puissance commerciale, régularise cet écoulement pour le plus grand profit du producteur.

Le consommateur, lui aussi, y trouve un avantage sérieux en cas de pénurie.

Enfin, le Comptoir, pour satisfaire sa clientèle, peut aussi, dans ce cas, s'approvisionner chez ces producteurs, livrer en quantité suffisante et par suite éviter des soubresauts dans les prix de vente.

Il est même certaines sociétés métallurgiques qui

font partie du Comptoir, mais d'une façon très officielle.

Elles ne possèdent aucun contrat apparent, tout en adhérant sans réserves aux statuts du Comptoir. En voici la raison : quelques sociétés ont été constituées dans des pays étrangers, en Belgique, par exemple. Or la loi belge leur interdit de figurer dans des groupements français. L'un des sociétaires du Comptoir se trouve précisément dans ce cas.

Disons, en terminant, que le Comptoir n'est pas une société fermée, le nombre de ses adhérents n'est pas limité, et tous les Maîtres de forges qui désirent en faire partie sont accueillis, à la seule condition de se soumettre aux clauses stipulées dans le contrat

Nous avons examiné l'organisation du Comptoir, ses rapports juridiques avec ses adhérents.

Après avoir étudié le fonctionnement de cet organisme, nous ferons connaître les résultats économiques de sa marche et les avantages qui ont pu en résulter pour ceux qui furent en relations avec lui

FONCTIONNEMENT DU COMPTOIR

Le Comptoir de Longwy est une société en nom collectif qui fut fondée, le 10 décembre 1876, par quelques Maîtres de forges.

A ce moment, le Comptoir de Longwy ne comprenait que 4 membres (1), alors que maintenant, il compte 14 adhérents.

Lors de sa création, sa raison sociale était :

Société de Gorcy et Mont-Saint-Martin.

Société de la Providence.

O, d'Adelsward.

Société G. Raty et C^{ie}.

Actuellement, d'après les statuts révisés le 31 décembre 1904, la raison sociale, par suite de l'adhésion de membres nouveaux, a été modifiée comme suit.

1° Société métallurgique de Gorcy ;

2° Marc Raty et C^{ie}

3° Société métallurgique de Senelle-Maubeuge.

4° F. de Saintignon et C^{ie}.

5° Société métallurgique d'Aubrives et Villerupt,

6° Société Lorraine industrielle.

7° Société des hauts-fourneaux et forges de Villerupt-Laval-Dieu.

8° Compagnie des forges de Châtillon, Commentry et Neuves-Maisons.

9° Société des Hauts-Fourneaux de la Chiers ;

10° Société des Hauts-Fourneaux de Maxéville ;

1. 1° M. Joseph Labbé, agissant au nom de la Société métallurgique de Gorcy et Mont-Saint-Martin.

2° M. Le Baron Oscar d'Adelsward, Maître de forges au Prieur.

3° M. Gustave Raty, agissant au nom de la Société G. Raty et C^{ie}.

4° M. Th. Ziane, agissant au nom de la Société de la Providence.

11° Société des Forges et Fonderies de Montataire ;

12 Société des Hauts-Fourneaux, Forges et Aciéries de Pompey ;

13° Compagnie des Forges et Aciéries de la Marine et d'Homécourt ;

14° Société des Hauts-Fourneaux et Fonderies de Pont-à-Mousson.

Le siège social fut fixé et se trouve encore à Longwy-Bas (Meurthe-et-Moselle).

La société possède un capital social.

En 1889, ce capital s'élevait à la somme de *soixante dix-huit mille francs* ; il était constitué par des apports proportionnés à l'importance des ventes pour chaque sociétaire, en un mot, suivant son chiffre d'affaires.

Lors de la revision des statuts, en 1904, le capital fut porté à *cent quarante mille francs*, fourni par les adhérents, non plus par fractions inégales, mais par une somme fixe de *dix mille francs* pour chacun. Du reste, il n'y a pas là, pour les adhérents, un capital immobilisé infructueusement, puisque le Comptoir leur sert un intérêt de 5 o/o (art. 5 des statuts).

Ce capital semble peu élevé, presque insuffisant, en raison, tant de l'importance des affaires traitées par le Comptoir, que du capital social de chacune des usines adhérentes. Mais, le Comptoir, étant un intermédiaire, n'a pour ainsi dire aucune somme à débours-

ser puisqu'il restitue d'une main ce qu'il a touché de l'autre. Ce n'est pas une affaire de spéculation, c'est une organisation qui constitue un bureau dont la seule mission consiste à recevoir les commandes, à les répartir, et à veiller à leur parfaite exécution.

Pour se couvrir de ses frais généraux, le Comptoir prélève, sur toutes les factures de ses associés, une somme fixée mensuellement par le conseil d'administration.

Le Comptoir opère également, et sur les mêmes factures, un second prélèvement de un demi pour cent, prélèvement fixe qui est destiné à la constitution d'un fonds de réserve ; ce fonds de réserve est créé pour couvrir les pertes provenant de mauvaises créances.

Le fonctionnement du Comptoir est assuré par le conseil d'administration.

La question d'administration et de gestion d'une semblable société est des plus délicates : car, tandis que les sociétaires n'ont plus, comme unique préoccupation, que la production et la fabrication proprement dites, le Comptoir, au contraire, a un rôle beaucoup plus complexe, puisqu'il sert d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Il ne peut agir à son gré, il est tenu de satisfaire aux désirs de ses adhérents et de prendre en considération les caprices de sa clientèle.

Le conseil d'administration est composé de tous

les membres faisant partie du Comptoir ; il se réunit deux fois par mois (1).

Rien d'étonnant, du reste, à ce que les réunions soient si fréquentes ; le Comptoir ne peut pas, en effet, au début de l'année, se tracer en quelque sorte un programme uniforme qu'il n'aurait qu'à exécuter ensuite. Le cours des fontes, comme le cours des valeurs, n'est pas immuable et subit des fluctuations importantes qui nécessitent des mesures immédiates à prendre, tant à l'égard des producteurs qu'à l'égard de la clientèle.

Il est aussi nécessaire d'ajouter que ces réunions sont essentiellement *utiles* car, tandis que, dans d'autres sociétés, les membres sont généralement peu qualifiés pour discuter des questions techniques, il n'en est pas de même au Comptoir où tous les sociétaires sont à même de traiter les questions à l'ordre du jour ; ils ne sont pas étrangers à ces affaires, puisque ce sont leurs propres affaires. Leur compétence à tous est donc une garantie sérieuse de la valeur des décisions prises.

Enfin, et pour montrer que, dans le conseil, chacun occupe bien la place à laquelle il a droit, le nombre de voix de chaque associé n'est pas fixé d'après l'importance générale de son établissement, mais pro-

1. Une fois à Longwy, une fois à Paris.

portionnellement à la quantité de fontes produites par lui et livrées au Comptoir pendant le semestre précédent (1) (une voix par tant de mille tonnes, suivant la qualité des fontes (art. 9 des statuts). Détail curieux : ceux qui, dans le dernier semestre, n'auraient rien livré, ont cependant droit à une voix, ce que l'on pourrait appeler une voix de consolation.

La fixation du nombre de voix est du reste établie chaque semestre.

Les délibérations prises en assemblée ordinaire sur les questions d'administration courante sont prises à la majorité absolue ; cependant, aucune décision ne pourra être adoptée si elle ne recueille au moins les trois huitièmes des voix attribuées à tous les sociétaires.

En cas de partage des voix, celle du Président n'est pas prépondérante.

Quant aux pouvoirs généraux du Conseil, ils ne présentent rien d'anormal ni de particulier ; ils sont semblables à ceux que l'on rencontre dans les statuts d'autres sociétés.

Le Conseil nomme un directeur-gérant chargé d'exécuter les mesures prises en réunion.

1. Une voix pour 5.000 tonnes ou fraction supérieure à 2.500 tonnes de fonte d'affinage.

Une voix pour 4.500 tonnes ou fraction supérieure à 2.250 tonnes de fonte Thomas O. M.

Une voix pour 4.000 tonnes ou fraction supérieure à 2.000 tonnes de fonte de moulage.

Enfin, chaque année, le Conseil nomme également un Commissaire de surveillance qui peut ne pas être choisi parmi ses membres et dont les fonctions consistent à vérifier la comptabilité, le portefeuille, la caisse, en un mot, à contrôler toutes les opérations de la société.

Maintenant que nous connaissons les principaux rouages de cet organisme que l'on appelle le Comptoir, il est nécessaire d'envisager son fonctionnement, de le voir à l'œuvre.

Le principe est que le Comptoir sert, non seulement d'intermédiaire, mais qu'il est seul en relations, en rapports avec la clientèle. C'est un bureau de vente ; par conséquent, le sociétaire n'a pas à débattre les prix, il a seulement, comme nous le disions, l'obligation de livrer.

Certains cartels allemands possèdent des systèmes beaucoup plus complexes.

Ainsi, dans le *Syndicat des houilles de Westphalie*, le syndicat proprement dit expédie directement tous les charbons par chemin de fer et par le canal de Dorthmund à l'Ems et il les vend lui-même.

Quant aux expéditions sur le Rhin, elles sont effectuées par le *Kohlen Kontor*, qui, lui aussi, se charge de la vente. Le *Kohlen Kontor*, exerce en somme une double fonction : il agit, d'une part, comme agence

de transport par eau (sur le Rhin) et, d'autre part, comme bureau de vente.

Le système du Comptoir est assurément plus simple.

Puisqu'il joue le rôle d'un commerçant, il est nécessaire qu'il cherche à s'attirer la clientèle par tous les moyens possibles, il faut, en un mot, qu'il fasse de la réclame.

Voyons, à ce sujet, les procédés de publicité employés.

Plusieurs auteurs ont recherché quel pouvait être le mode de publicité usité par le Comptoir.

Parmi ces auteurs, bon nombre d'entr'eux ont bien mis en relief cet avantage du Comptoir qui consiste en une diminution sensible des frais de publicité lesquels, autrefois, pesaient lourdement sur les industriels isolés. Mais il faut, croyons-nous, aller plus loin encore dans cette voie et, l'on peut, sans hésitation, affirmer que le Comptoir a non seulement réduit sensiblement les frais de publicité, mais qu'il les a même supprimés.

Le Comptoir, en effet, n'a pas de publicité à faire, on sait qu'il existe : en admettant même que ce groupement soit inconnu de certains clients, et qu'ils adressent leurs commandes à l'un des sociétaires, ce dernier s'étant interdit la vente directe, devra transmettre la commande au Comptoir.

Le Comptoir ne possède aucun représentant, aucun courtier, il se borne seulement, quand un marché est sur le point d'expirer, à envoyer un employé chargé de le renouveler et d'en discuter les conditions.

Il n'est donc pas complètement exact de dire, comme M. de Rouziers, que « le Comptoir fait pour ses adhérents la chasse à la clientèle et distribue entr'eux le produit de sa chasse ». Il ne sollicite pas le client, c'est, au contraire, le client qui s'adresse à lui, assuré qu'il est d'être servi dans les meilleures conditions.

Le Comptoir est donc un commerçant connu, voyons comment il va procéder au reçu d'une commande.

Si le contrat porte sur une quantité inférieure ou égale à 15.000 tonnes, il est soumis au conseil d'administration qui délibère et la décision peut être prise à la majorité absolue ; si, au contraire, le marché est supérieur à 15.000 tonnes, il ne peut être traité qu'avec l'approbation des trois quarts des voix attribuées aux associés.

La même majorité est exigée si le délai de livraison dépasse un an (article 29 des statuts.)

Cette mesure est destinée à sauvegarder les intérêts de tous les associés. Pour des marchés d'une telle importance, il est naturel que la décision soit prise en toute connaissance de cause et avec le consentement de la plus grande majorité des adhérents.

La commande acceptée, le marché conclu, le direc-

teur consulte un registre où sont inscrites, pour chaque usine, les quantités de fonte mises à la disposition du Comptoir, et désigne l'usine sociétaire qu'il chargera d'exécuter la commande.

Ce choix n'a rien d'arbitraire et s'opère, en quelque sorte, mathématiquement. Le Comptoir consent à prendre à chaque usine tant pour cent du stock disponible ; or, le directeur entrevoit immédiatement la situation de tous ses sociétaires et sait ainsi auquel il enverra la commande.

Mais, supposons qu'une usine, pour un motif sérieux, ne puisse ou ne veuille participer à un marché, le Comptoir n'a aucun moyen de coercition et, qui plus est, ce cas est même prévu dans les statuts : l'article 29 déclare que « chaque associé pourra refuser de participer à tous marchés, qu'elle qu'en soit l'importance ». La Direction se contente, et c'est là un droit qui ne porte nullement préjudice au sociétaire, d'effectuer sur son quantum une réduction égale à sa part proportionnelle dans les marchés.

Enfin, le Comptoir, avant d'adresser sa commande à un sociétaire, prendra en considération la situation géographique du client.

Puisqu'il peut faire exécuter le marché par l'un quelconque des adhérents, il choisira de préférence celui dont l'usine sera la moins éloignée du lieu de livraison.

Le destinataire habitant à Nancy, par exemple,

l'usine désignée sera vraisemblablement l'une de celles du groupe de Nancy.

De cette façon, le Comptoir réalise une sérieuse économie pour ses frais de transport. C'est un des nombreux avantages résultant des opérations en commun.

La commande transmise au sociétaire comprend l'indication de la quantité à fournir, de la qualité, le mode de transport, la date de livraison.

Mais il peut arriver que, pour une raison quelconque, une usine ne puisse exécuter le marché, qu'elle ne soit pas à même de fournir la quantité ou la qualité stipulées.

En principe, elle devrait, de ce chef, subir toute la responsabilité du défaut de livraison, au besoin même encourir des pénalités, mais le Comptoir autorise les associés à se céder entr'eux tout ou partie de leur quantum de production et à faire l'échange des qualités et sortes de fontes à livrer (art. 33 des statuts). C'est ainsi qu'une usine a pu produire, même malgré elle (puisque nous savons qu'il est impossible de connaître d'avance exactement la qualité qui sera obtenue) une grande quantité de fonte numéro 3 et très peu de fonte numéro 5, alors qu'une autre usine aura produit trop de fonte numéro 5 et pas assez de fonte numéro 3. Par un échange, les deux usines pourront remplir leurs engagements vis-à-vis du Comptoir et ce sera, pour chacune d'elles, un avantage réel.

Le sociétaire a rempli ses engagements, il a exécuté la commande et livré la marchandise au client.

Puisqu'il lui est interdit de traiter directement avec la clientèle, comment et par quel procédé se fera-t-il payer par le Comptoir le montant des marchandises fournies ?

Cela revient à examiner la façon dont les adhérents facturent leurs fontes au Comptoir.

A proprement parler, le sociétaire ne facture pas sa marchandise, il ne fournit aucune indication relative au prix : il se borne à inscrire les quantités et qualités livrées.

Tous les mois, le conseil d'administration fixe lui-même les prix de facture de ses associés.

Voici du reste le procédé employé :

La fonte blanche sert de base d'évaluation et les autres types subissent une majoration (1).

Puis, le conseil d'administration se reporte aux

1. Fonte blanche. Prix de base.

Fonte truitée blanche.....	0,50
Fonte truitée grise en barreaux et en plateaux....	4,00
Fonte O. M. en barreaux et en plateaux.....	5,00
Fonte Thomas.....	8,00
Bocages, fonte grise en barreaux.....	1,50
Fonte de moulage n° 5, peau rugueuse.....	4,00
Fonte de moulage n° 5, peau lisse.....	6,00
Fonte de moulage n° 4, peau rugueuse.....	5,00
Fonte de moulage n° 4, peau lisse.....	7,00
Fonte de moulage n° 3, peau rugueuse.....	6,00
Fonte de moulage n° 3, peau lisse.....	8,00
Fonte de moulage n° 1, peau rugueuse.....	8,00
Fonte de moulage n° 1, peau lisse.....	10,00

marchés conclus par lui avec le client et se fonde ainsi sur les prix stipulés pour établir la différence susceptible d'être accordée à l'adhérent.

Enfin, il tient compte, s'il le faut, d'un certain aléa (article 38 des statuts).

Mais ce prix fixé mensuellement par le conseil d'administration n'est pas celui qui sera touché par le sociétaire, il n'est pas définitivement arrêté, il n'est que provisoire ; c'est ce que l'on pourrait appeler un prix d'ordre.

Enfin, lorsque les frais généraux faits par le Comptoir auront été liquidés, lorsque le prélèvement d'un demi pour cent pour la constitution du fonds de réserve aura été effectué, après toutes ces retenues, seulement, le prix sera établi d'une façon définitive et arrêté à la fin de chaque semestre.

Le règlement des factures s'effectue conformément aux prescriptions stipulées à l'article 39 des statuts.

Nous venons d'étudier le mécanisme des rapports commerciaux du Comptoir avec ses adhérents. Procédons de même à l'égard de la clientèle.

Nous verrons successivement le procédé suivant lequel le Comptoir pose les bases d'un marché, quels sont les éléments d'appréciation, la forme même de ce marché, et, enfin, le mode de paiement.

La base d'un marché de fonte est le prix du coke.

Le coke est, en effet, la matière indispensable pour

la transformation du minerai et le cours de la fonte sera en principe déterminé par celui du coke.

Il faut, en moyenne, consommer une tonne un quart de coke pour produire une tonne de fonte.

Nous disons en moyenne, car suivant la qualité même du coke, il sera nécessaire d'employer plus ou moins que la quantité prévue.

La fixation des bases du marché semble donc essentiellement simple ; malheureusement le cours des cokes est sujet à des variations, à des fluctuations très fréquentes et, surtout, très considérables ; nous sommes, pour ce produit, tributaires en grande partie de l'étranger. C'est ainsi que pour l'alimentation de nos hauts-fourneaux nous utilisons un tiers de coke français, contre deux tiers de coke allemand.

Mais nous objectera-t-on : peu importe le prix du coke puisque le prix de la fonte varie proportionnellement ? Assurément, mais il n'en est pas toujours ainsi, on ne saurait en effet prévoir à l'avance le cours du coke.

Quoi qu'il en soit, le Comptoir traite sur cette base avec la clientèle et conclut un marché définitivement arrêté.

Le système de vente est donc celui de la « *vente à prix ferme* ».

Ces marchés sont conclus pour des périodes de trois mois, six mois, ou un an, selon le désir du client. Avant 1901, un procédé beaucoup plus ingénieux

avait été imaginé, qui sauvegardait plus complètement les intérêts du producteur et du consommateur.

Nous voulons parler du système des marchés à « échelle mobile ».

Le marché à échelle, dit M. de Rouziers « consiste dans la fixation conventionnelle d'un prix de base et d'un coefficient d'augmentation ou de diminution du prix de la fonte, suivant la variation du prix du coke. Le Comptoir convient, par exemple, avec la clientèle, de lui vendre la fonte 51 fr. 50 la tonne quand le coke vaut 21 francs. C'est le prix de base ; puis, il convient également de fixer à 1 fr. 25 par tonne, l'augmentation ou la diminution du prix de la fonte, chaque fois que la tonne de coke augmentera ou diminuera d'un franc : c'est le coefficient. Il se justifie par ce détail technique qu'il faut au haut-fourneau une tonne un quart de coke pour obtenir une tonne de fonte » (1).

Ce système présentait un double avantage : celui de ménager le producteur et de favoriser le consommateur.

Dans le système actuel, quand un marché est fixé pour un an, par exemple, et quand le Comptoir a établi un prix définitif, il peut parfois subir des pertes énormes, en prévision desquelles il éprouvera toujours une tendance à majorer, à fixer un prix fort

1. De Rouziers, *op. cit.*, p. 222.

qui constituera, en quelque sorte, pour lui, une prime d'assurance.

Dans le système du « marché à échelle » au contraire, sa rémunération était toujours constante. Elle se traduisait par cette formule : ni pertes importantes, ni bénéfices scandaleux.

De son côté, le consommateur y trouvait également son intérêt puisqu'il payait sa fonte suivant des bases raisonnables. Le prix du produit variait proportionnellement avec celui de la matière première.

Voici comment fonctionnaient ces marchés à échelle.

Tous les six mois, le Comptoir adressait à ses clients un tableau de rectification de factures ainsi conçu :

TABLEAU DE RECTIFICATION DE FACTURES (1)

Montant à 5.800 tonnes.

Deuxième semestre de 1898

Le prix de base de notre marché étant pour la fonte blanche de.....	51 fr. 50
Quand les cokes sont à..... 21 fr. rendus	
La moyenne des cokes reçus	
étant de.....	<u>24.608</u>
La différence sur le prix du	
coke est de.....	3.608
L'échelle étant de 1 fr. 25 par chaque franc	

1. G. Villain, *op. cit.*, p. 91.

de hausse ou de baisse sur le coke, il en résulte une augmentation sur la fonte de 1 fr. 25 × 3.608.....	4.51
Nos livraisons auraient dû être facturées..	56.01
Nos factures ayant été établies sur la base de.....	53.27
Il nous revient par tonne.....	2.74
Et sur 5 800 tonnes indiquées ci-dessus....	15.892.00
A déduire escompte 2 0/0.....	317.84
Net.....	15.574.16

Par suite, chaque semestre, le client pouvait suivre son marché et ne subissait pas ainsi les contrecoups dangereux d'un marché ferme et unique établi d'une façon définitive pour de longues périodes.

En réalité, les choses se passaient de la même façon que si l'acheteur, au lieu de traiter en une seule fois, avait passé ses commandes au fur et à mesure de ses besoins.

Ce n'était donc pas *un* marché, mais *des* marchés successifs, avec cette différence que le client n'avait plus de nouveaux contrats à signer.

Ce système essentiellement logique, comme il est aisé de s'en rendre compte, a cependant fait l'objet des critiques les plus vives.

Ceux qui en ont profité n'ont manifesté aucune opinion, mais ceux qui avaient éprouvé un prétendu préjudice se sont ligués et, par leurs attaques réitérées, sont parvenus à obtenir la suppression de ce

système qu'ils sont les premiers à regretter à l'heure présente.

En premier lieu, disait-on, les clients ignorent le prix du coke et peuvent être ainsi trompés par le Comptoir qui pourrait à sa guise faire fonctionner le mécanisme de l'échelle mobile en alléguant une hausse du coke alors que son cours serait toujours identique.

Ce reproche ne repose sur aucun fondement. Les clients étaient autorisés à exercer un contrôle incessant puisque le Comptoir, prévoyant l'objection, s'engageait à tenir à la disposition de sa clientèle les prix d'achat du coke et ce, d'après les factures mêmes de ses adhérents.

Mais un reproche beaucoup plus grave a été formulé par M. G. Villain dans son ouvrage (1) où il expose les doléances de différents acheteurs de fonte et leurs critiques à l'égard des marchés de coke. Il est bien obligé de reconnaître que le coefficient de 1 fr. 25 est exact, puisque la « statistique de l'industrie minérale » confirme la sincérité de l'évaluation. En effet, en 1897, le département de Meurthe-et-Moselle a produit 1.545.663 tonnes de fonte en employant 1.897.512 tonnes de coke : la proportion exacte est de 1.227 kilogrammes de coke pour une tonne de fonte. En 1893, la proportion était de

1. G. Villain, *op. cit.*, p. 191.

1.170 kilogrammes et en 1900, elle ressortait à 1200.

Mais il ajoute plus loin « *le Comptoir a intérêt à la hausse des cokes*, car la rémunération de son travail augmente mathématiquement. Lorsque le Comptoir dit : Je vous vends la fonte 51 fr. 50 quand le coke vaut 21 francs, cela signifie que le fabricant reçoit en plus du prix du coke une somme de 30 fr. 50 qui représente ses dépenses de fabrication et son bénéfice, c'est-à-dire sa rémunération. Or, il est facile de voir par un simple calcul et, d'après les bases que vous connaissez, que le coke étant à 22 fr. 725, la fonte sera facturée 53 fr. 656, ce qui fait ressortir une rémunération de 30 fr. 931 ; et que, si le coke monte à 29 fr. 75, la fonte sera vendue 62 fr. 437, portant à 32 fr. 687 la rémunération du fabricant. »

Cette argumentation spécieuse est, selon nous, inexacte.

M. Villain a omis de tenir compte d'un élément purement technique.

En effet, chose bien connue de tous les Maîtres de forges, il n'est pas exact de dire qu'une tonne de coke permet de produire exactement une tonne de fonte. Mais il faut, en principe, consommer une tonne un quart de coke pour obtenir une tonne de fonte.

Il s'ensuit que la rémunération du fabricant n'est pas représentée par le montant intégral de la différence entre 51 fr. 50 et 21 francs ; elle doit être dimi-

nuée de la valeur du quart de tonne de coke supplémentaire qui a été consommé.

La rémunération, contrairement à ce qu'avance M. Villain, n'augmente donc pas mathématiquement.

Mais, allons plus loin encore, et, en admettant même que le prix du coke hausse d'une façon désordonnée, non seulement le producteur de fonte n'y trouvera pas un bénéfice exorbitant, mais on peut affirmer que, dans ce cas, au contraire, il éprouverait une perte considérable.

En voici la raison :

Contrairement à ce qui se passe en général pour les autres produits dont la qualité varie avec le prix, pour le coke, il n'en est pas de même et le fait constaté est le suivant : sa qualité est en raison inverse de son prix. C'est que les fabricants de coke pour obtenir leur produit peuvent employer un nombre considérable de houilles différentes.

Ces houilles sont classées en houilles maigres, demi-grasses et grasses. Tandis que les dernières produisent d'excellents cokes, les houilles maigres, au contraire, ont un rendement déplorable.

Or, quand les commandes de coke affluent, quand la demande est supérieure à l'offre, les producteurs n'hésitent pas à employer, pour la fabrication du coke, des houilles maigres qui sont meilleur marché, ce qui ne les empêche nullement de vendre leur pro-

duit à un prix fort élevé. Dans ce cas même, l'assertion de M. Villain serait démentie par les faits.

Contrairement à ces critiques, les marchés à échelle permettaient au consommateur d'obtenir la marchandise au prix courant, en quelque sorte au cours du jour, le producteur y trouvait également son avantage, mais non pas un avantage excessif, puisque son bénéfice était toujours constant et lui assurait une juste et normale rémunération.

Quoiqu'il en soit, toutes ces attaques amenèrent la suppression des « marchés à échelle ».

Mais, fait curieux et qui confirme notre opinion, cette suppression ne fut pas seulement réclamée par quelques clients mécontents, elle le fut même et surtout par certains membres du Comptoir qui avaient eu à en souffrir.

Aussi, ce système qui avait été inauguré en 1890 et qui semblait destiné à une grande prospérité, puisque, dès 1891, les engagements à échelle dépassaient 600.000 tonnes (1), fut supprimé le 25 mars 1901.

A la suite de la crise de 1899-1900, la modification des bases du « marché à échelle » était à l'ordre du jour, il était question de faire entrer en ligne de compte, comme base de l'échelle, outre le prix du coke, le prix de la main-d'œuvre, ainsi que d'autres éléments. Cette proposition fut repoussée.

1. E. Gréau. *Le fer en Lorraine*, p. 182.

Cependant nous croyons que l'ère des marchés à échelle reviendra et que, dans un avenir prochain, ils auront de nouveau la faveur de ceux-là mêmes qui amenèrent leur suppression. Il suffira, pour cela, qu'acheteurs et vendeurs tombent d'accord sur les bases et les éléments d'appréciation.

Il est nécessaire de signaler aussi un autre genre de marchés qui se rattache très étroitement aux marchés à échelle.

Nous voulons parler des marchés *intercalaires*.

Ils ont pour but de faire cesser momentanément les marchés à échelle, ou plutôt d'en suspendre l'application pour conclure des prix de circonstance. Ces marchés ne sont employés que dans les moments de crise.

Le Comptoir dit à ses clients : « Vous vous êtes engagés à payer la fonte au prorata du prix du coke. Cependant comme les fournisseurs de combustible ne veulent pas me consentir de rabais et que je ne puis vous faire payer un prix trop élevé, nous allons conclure un marché temporaire sur des bases plus raisonnables ».

C'est ainsi qu'après la crise de 1900, la rareté des fontes coïncida avec la hausse des cokes.

Le Comptoir, qui avait conclu avec sa clientèle des marchés à échelle, se serait trouvé dans la nécessité d'augmenter le prix des fontes proportionnellement au cours des combustibles.

La concurrence intérieure provoquée par des producteurs indépendants encouragea les dénatureurs, qui avaient traité avec le Comptoir, à lui mettre, en quelque sorte, le marché en mains. De telle sorte que le Comptoir vit le moment où, s'il n'accordait des réductions à sa clientèle, celle-ci lui ferait défaut.

Il préféra donc, dans son intérêt, se contenter de bas prix et, au besoin même, consentir des sacrifices momentanés pour ne pas s'aliéner les consommateurs.

C'est alors que, par délibérations du conseil d'administration, en date des 6 et 13 mai 1901, le Comptoir suspendit momentanément l'effet des marchés à échelle, pour conclure des marchés intercalaires.

Assurément, le Comptoir n'agissait pas, en prenant cette détermination, dans un but désintéressé, c'était un moyen de s'assurer la clientèle.

Cependant, certains producteurs refusèrent de s'associer à cette mesure qui leur causait un sérieux préjudice.

Ainsi la « Société de Villerupt-Laval-Dieu » actionna de ce chef le Comptoir, en déclarant qu'elle n'entendait pas subir les conséquences de ces concessions et demanda au tribunal de Briey de prononcer le maintien pur et simple des marchés primitifs. Elle lui demanda, en outre, de condamner le Comptoir à lui restituer le montant de la différence de prix qui faisait l'objet de ces concessions.

Pour soutenir ses prétentions, cette société s'appuyait sur l'article 1 des statuts qui stipule que le Comptoir a pour but l'achat aux associés et la revente en France de toutes les fontes brutes de leur fabrication.

Elle tirait en outre, de cet article, la conclusion suivante : lorsque le Comptoir a passé un marché de fontes avec des tiers et que celui-ci a été ratifié par le conseil d'administration, il intervient, à ce moment, entre le Comptoir et chacun des sociétaires, un contrat ferme de vente des fontes qui, par conséquent, ne peut être modifié que par la volonté des parties.

Quand nous avons examiné la nature juridique des rapports des adhérents avec le Comptoir, nous avons vu qu'il ne fallait attribuer qu'une importance très limitée à l'article 1 des statuts : les termes employés ne se trouvant nullement en harmonie avec la pensée des rédacteurs.

Du reste, à cette prétention, le Comptoir répondait que les marchés passés par lui avec sa clientèle ne sont pas autre chose qu'une vente faite à des tiers et ne constituent ni en fait, ni en droit, une vente définitive intervenue entre lui et ses sociétaires.

Celui-ci, en effet, reçoit les fontes mises à sa disposition par ses membres, il les livre aux acheteurs suivant les marchés qui ont été, ou qui seront passés, ou qui, après avoir été passés, peuvent être modifiés

selon les circonstances, mais par le Comptoir seul.

Enfin, il est certain que le conseil d'administration qui a le droit de passer les marchés, a incontestablement celui de les modifier ou de les ajourner quand les intérêts de la société l'exigent.

Toutes les opérations qu'il fait doivent être traitées dans l'intérêt général de la production. Or, la poursuite de cet intérêt général autorise assurément le conseil d'administration, quand cela est nécessaire, à imposer aux sociétaires des sacrifices momentanés en vue de l'avenir et du but supérieur qu'il ne doit jamais perdre de vue (1).

Du reste, la société de Villerupt-Laval-Dieu était mal venue à faire grief au Comptoir de ce fait, puisqu'elle avait accepté, au cours de plusieurs séances du conseil d'administration et, sans protestation, le principe même de ces concessions et qu'elle en avait reconnu la nécessité.

Le Tribunal de Briey l'a, du reste, fort bien compris et, par jugement en date du 29 novembre 1902, il déboutait purement et simplement la société de Villerupt-Laval-Dieu.

La Cour de Nancy, sur appel de cette dernière so-

1. Il suffit du reste de se reporter à l'article 16 des statuts pour se rendre compte de l'étendue des pouvoirs conférés au conseil d'administration. Cet article ajoute même que les pouvoirs énoncés sont indicatifs et non limitatifs.

ciété, rendit, à la date du 29 novembre 1902, un arrêt fort intéressant et dans lequel elle apprécie la légalité des marchés intercalaires.

Voici les principaux attendus de cet arrêt :

« Attendu que, nanti des fontes fournies par les usines indiquées, le Comptoir les vend à sa clientèle par des marchés dont il règle les conditions ;

Attendu que la création du Comptoir de Longwy a eu notamment pour but... de prévenir dans les limites du possible, les crises pouvant intervenir dans l'industrie métallurgique par une variation trop brusque des cours ; qu'il est constant qu'après une ère de prospérité qui a signalé l'année 1900, une baisse s'est soudainement fait sentir dans la consommation et que le Comptoir s'est trouvé en face des plus sérieuses difficultés ; qu'après avoir effectué des marchés avantageux pour les sociétaires, marchés passés pour la plupart à des termes relativement longs, il s'est vu assailli, de la part de sa clientèle, par les réclamations les plus pressantes ; qu'après avoir essayé de résister, il a été obligé de céder aux instances de ses acheteurs, soit en leur faisant des concessions sur des marchés fermes, soit en dérogeant à d'autres marchés et en consentant, à des conditions plus favorables pour eux, de nouveaux marchés dits intercalaires.

Qu'il y a lieu de constater tout d'abord que, d'après l'article 43 des statuts, les fontes, livrées par les associés au Comptoir, deviennent la propriété de celui-ci qui est libre d'en disposer comme il l'entend, c'est-à-dire de les vendre

dans les conditions qu'il juge avantageuses pour les industriels qui lui ont confié leurs intérêts ; qu'à cet égard, son indépendance, vis-à-vis de ces derniers, est absolue ;... que ses droits, sous ce rapport, sont, en outre, affirmés par l'article 16 des statuts qui lui confère les pouvoirs les plus étendus « pour faire toutes les opérations se rapportant à l'objet de la société, et, spécialement, pour conclure les *marchés et traités* de toute nature », lui attribuant notamment le droit de transiger... ; qu'investi de toute latitude pour conclure un marché, il est investi, en même temps, de tout pouvoir pour le modifier ou même le résilier ;... qu'il est stipulé dans l'article 27 que les marchés supérieurs à 15.000 tonnes ou dont le délai de livraison dépasse une année, ne peuvent être traités qu'avec l'approbation des trois quarts de toutes les voix ;... qu'il est du reste certain que toutes les concessions dont la société de Villerupt demande l'annulation ont été consenties conformément à ces dispositions tutélaires des statuts qui ont été pleinement respectées ;... qu'il s'ensuit que les décisions dont ces concessions ont été l'objet obligent, en principe, tous les associés ; que néanmoins, la société appelante n'était point tenue de subir la loi de la majorité ; qu'elle pouvait résister aux résolutions du conseil et se soustraire aux obligations imposées, à cet égard, par le pacte social, en exerçant le droit que lui conférait le deuxième paragraphe de l'article 27 ;... que les documents versés au procès établissent, à n'en pas douter, que le Comptoir s'est trouvé, à la fin de 1900 et au commencement de 1901, en présence d'une situation véritablement exceptionnelle ; qu'une baisse

excessive avait tout à coup succédé à des prix très élevés, alors qu'en prévision de la continuation de la hausse, les consommateurs avaient accepté, pour leurs marchés, des conditions très rémunératrices pour les industriels associés ;

Qu'il est manifeste que le maintien de ces conditions ruineuses, pour les acheteurs, aurait été nuisible aux sociétés eux-mêmes *en portant atteinte à la bonne renommée du Comptoir* dont ils faisaient partie et en provoquant, pour un avenir prochain, la disparition de sa clientèle ; que des faillites auraient été la conséquence d'une rigueur véritablement excessive, de sorte que la prospérité aurait fait place à une crise dangereuse pour la métallurgie en la conduisant fatalement au chômage temporaire des usines ; — que c'est donc sous l'empire d'une évidente nécessité que le Comptoir s'est décidé à des sacrifices que la presque unanimité de ses membres n'a pas hésité à ratifier ; qu'il est évident, d'ailleurs, que *son propre intérêt se confond avec celui de ses associés*, puisque, ne réalisant pas pour lui-même des bénéfices particuliers, il n'a en vue que les avantages et les bénéfices de la grande industrie dont il est l'émanation ; qu'on doit donc reconnaître qu'en agissant comme il l'a fait, le Comptoir a complètement rempli le but de son institution sans s'écarter, en aucune façon, des règles des statuts et sans sortir des limites que le pacte social a tracées à ses pouvoirs et à ses droits.

Par ces motifs, confirme, etc...

En fait, il est certain que c'est sous le coup d'une

impérieuse nécessité, et, pour conserver sa clientèle, en épargnant au marché une secousse qui aurait aggravé la baisse et redoublé la crise, que le Comptoir a dû renoncer à l'exécution rigoureuse des marchés passés et entrer dans la voie des concessions.

Voilà donc deux systèmes de marchés (marchés à échelle et marchés intercalaires) qui présentaient tous les avantages économiques désirables, qui sauvegardaient tous les intérêts du producteur et ceux du consommateur et qui sont abolis.

Il serait à souhaiter qu'ils fussent rétablis, afin d'apporter un tempérament aux rigueurs et aux exigences de la vente à terme fixe.

Nous connaissons le principe du marché établi actuellement par le Comptoir, nous savons comment il traite avec sa clientèle.

Voyons comment et par quel procédé il se fait payer le montant de ses factures.

Le Comptoir a employé successivement deux modes différents.

Lors de sa création, il faisait l'escompte et accordait des délais de paiements. Les marchandises étaient payables à cent vingt jours et avec 2 o/o d'escompte.

Actuellement, il facture net à trente jours, date de fin de mois d'expédition. Plus d'escompte, cette faveur, accordée à l'acheteur, est supprimée.

Cette mesure audacieuse a donné lieu aux attaques

les plus violentes. Parmi les réformes commerciales apportées par le Comptoir, il n'y en a, certes, pas une qui ait été plus vivement attaquée.

On voulut y voir l'oppression de la clientèle et l'attribution, au Comptoir, d'un bénéfice qui, selon les usages commerciaux, revenait à l'acheteur.

Nous tenons à examiner les raisons invoquées par le Comptoir pour justifier cette mesure.

Nous les trouvons dans un rapport présenté à une réunion des directeurs de Comptoirs à Paris, par M. Aubé, directeur gérant du Comptoir métallurgique de Longwy (1), rapport dans lequel il expose les motifs qui l'ont amené à réclamer la suppression de l'escompte.

« Le procédé d'escompter, disait-il, était autrefois à peu près obligatoire, le taux de l'intérêt était très élevé, le banquier local peu entreprenant; un tantinet pour cent d'escompte déliait les cordons d'une bourse négligente, mais dans notre deuxième moitié du siècle, l'or a ruisselé, l'industrie a pris un essor prodigieux, le banquier, détenteur de capitaux énormes, offre l'argent pour une année au taux que payaient nos pères, pour quelques mois. L'escompte

1. Réunion des directeurs de comptoirs. Proposition de supprimer l'escompte. — Rapport présenté par M. Aubé, directeur du Comptoir métallurgique de Longwy. (Imprimerie et Lithographie, J. B. Marie, Longwy, 1900.)

est devenu, en quelque sorte une anomalie. Autant l'intérêt est indispensable pour compenser les avances et les retards de paiements, autant l'escompte est inutile. »

Le rapporteur ajoute, à l'appui de sa thèse, l'argument suivant : « Il faut, dit-il, que j'obtienne 50 francs en moyenne par tonne (c'est un prix supposé) pour que les sociétaires de mon Comptoir puissent ne pas faire trop mauvaise figure vis-à-vis de leurs actionnaires. Naturellement, sachant que pour m'incliner devant l'usage, j'aurai à perdre 1 franc d'escompte, je porte le cours à 51 francs et je rends à mon client, au moment du règlement, exactement le franc de majoration ajouté pour les besoins de la cause. »

Tel est le système de défense du Comptoir, système que nous avons tenu à reproduire.

Cette mesure se justifiait, d'après lui, par ce fait que l'escompte était *un usage*, tellement un usage que, lors de l'établissement des factures, on en majorait de 2 o/o le montant. Mais alors, n'est-il pas plus raisonnable de facturer immédiatement et définitivement la fonte à son prix exact en supprimant le montant de l'escompte ? Le résultat sera le suivant : l'acheteur, au lieu de payer sa fonte 50 francs la tonne, et d'obtenir un franc d'escompte, ne la paiera plus que 49 francs. Y perdra-t-il ? Y gagnera-t-il ? Assurément non.

Reste à savoir si, en supprimant l'escompte, le Comptoir a aussitôt opéré cette réduction propor-

tionnelle sur chacune des factures. Oui, cette réduction a été opérée ; ce fait a été reconnu, non seulement par les clients ordinaires du Comptoir, mais par ses adversaires eux-mêmes qui pourraient en témoigner.

Mais ces mêmes adversaires n'abandonnèrent pas la lutte et M. G. Villain (1) n'hésite pas à déclarer que la suppression de l'escompte oblige les acheteurs : soit à augmenter leur capital engagé, soit à restreindre leurs achats, n'ayant pas toujours à leur disposition les sommes nécessaires pour le règlement de leurs factures. Il cite même les doléances d'un directeur d'usine : « Ma compagnie, disait ce directeur, va, de ce fait, subir une immobilisation supplémentaire de 700.000 francs dans son fonds de roulement à l'heure même où nous avons le plus besoin d'argent pour augmenter notre chiffre d'affaires. »

Voilà les objections ; sont-elles fondées ?

Selon nous, il est nécessaire d'établir dès à présent une distinction.

Il est bien certain que la suppression de l'escompte n'a pas été faite dans l'intérêt du consommateur. Cette mesure a été prise par le Comptoir qui espérait, à juste titre, y trouver des avantages, mais a-t-elle entraîné l'oppression, l'exploitation de la clientèle ?

1. G. Villain, *op. cit.*, p. 195.

Il est bien rare qu'une décision prise par des producteurs relativement à leur rapport avec les consommateurs puisse, à la fois, contenter les uns et les autres. Ce cas est même impossible à réaliser. Mais il faut surtout envisager l'intérêt général et ne pas s'arrêter à un fait particulier pour conclure en faveur de la masse.

L'intérêt du Comptoir est le suivant : quand il traitait à cent vingt jours, il ne pouvait exiger, avant l'expiration de ce délai, le paiement de sa facture. Au cas même où il éprouvait quelque doute sur la solvabilité de l'acheteur, il ne pouvait interrompre la livraison des marchandises. Puis, quand toutes ses marchandises étaient entre les mains du client, celui-ci, pendant quatre mois, cherchait à les usiner, à les transformer, à les vendre ensuite avec bénéfice pour régler enfin le Comptoir. Mais il arrivait fréquemment aussi que les fontes transformées avaient été mal vendues, que le fondeur avec lequel le Comptoir avait traité était devenu complètement insolvable. Il en résultait une perte considérable, d'autant plus que le Comptoir, qui est un commerçant, consent à entrer en relations même avec les petits acheteurs, et n'impose pas à ses clients une quantité minima. Or, ce sont précisément les petits acheteurs qui sont à la merci d'une crise capable d'entraîner leur ruine parce qu'ils n'ont pas des capitaux suffisants pour traverser cette période.

Il y a là un danger si menaçant pour les Comptoirs de vente que les cartels allemands n'ont pas hésité à prendre des mesures radicales. C'est ainsi que le Syndicat des houilles de Westphalie ne consent à entrer en relations qu'avec des clients s'engageant à prendre au moins cinq cents tonnes de coke par an et par livraisons régulières. De même, le Syndicat général d'Essen a informé sa clientèle, que, seuls, les industriels consommant plus de six cents tonnes, pourraient recevoir leur houille directement, tandis que les acheteurs de quantités inférieures devraient passer par l'intermédiaire des marchands (1). Par conséquent, ces Syndicats ne veulent traiter qu'avec une clientèle absolument sûre.

Le Comptoir de Longwy ne pose, à ce sujet, aucune condition. En consentant à traiter directement avec la petite clientèle, il lui évite ainsi les frais considérables qu'elle devrait payer à l'intermédiaire. Mais alors, qu'on ne lui reproche pas de s'entourer de précautions, qu'on ne lui fasse pas un grief de prendre vis-à-vis de cette clientèle douteuse les mesures les plus élémentaires de prudence. Malgré la réduction des délais de paiement à trente jours, il subsiste toujours pour lui un certain aléa. Pendant ce mois, son client peut être obligé de cesser ses affaires, et le Comptoir restera impayé. Or, le nombre de cette

1. G. Villain, *op. cit.*, p. 132 et 149.

petite clientèle peu sûre est restreint, la grande majorité des usines de transformation est entre les mains de grosses sociétés. Ces industriels n'ont élevé aucune objection lors de la réduction des délais de paiement.

Le Comptoir, en sa qualité de commerçant, n'a donc fait que prendre une mesure préventive de sécurité ; il est chargé de défendre les intérêts de ses sociétaires, et non pas de leur laisser éprouver des pertes par son propre fait.

Il peut ainsi surveiller sa clientèle et ne lui livrer qu'en toute connaissance de cause. Si, par exemple, un contrat est passé pour 300 tonnes de fonte, livrables à raison de 30 tonnes par mois, la direction a toujours la ressource, à chaque mois, de suspendre les livraisons au client suspect. Mais allons plus loin encore : le Comptoir a eu, en prenant cette détermination, si peu l'intention de nuire à la clientèle qu'il consent, à titre tout à fait exceptionnel, à se montrer conciliant et, s'il se trouve en présence d'un ancien client qui a toujours fait face à ses engagements et qui est dans un moment de gêne passager, il consent par faveur et pour lui éviter la ruine, à lui accorder des délais. Le cas s'est présenté à maintes reprises.

La mesure n'est donc nullement oppressive et ne fut prise que pour éliminer la classe des mauvais payeurs.

En supprimant l'escompte, le Comptoir a eu pour

but principal d'uniformiser les conditions de vente. Certains industriels trouvaient dans l'escompte une source de bénéfices qui, pour d'autres, se traduisait par des pertes relativement élevées.

Sans doute, certains se sont trouvés lésés, mais ils n'étaient pas la masse, et la suppression de l'escompte a eu pour principal avantage d'empêcher la création d'entreprises hasardeuses, qui, en transformant le produit, entrevoyaient la réalisation souvent chimérique de bénéfices irréalisables ; grâce aux longs délais de paiement, elles espéraient toujours pouvoir se libérer.

Maintenant, plus de faveur spéciale, le mode de paiement est identique pour tous et nous pouvons conclure avec M. Dolléans : (1) « En uniformisant pour tous les acheteurs les conditions de vente, le Comptoir a établi entr'eux l'égalité et supprimé l'injustice des faveurs exceptionnelles dont certains bénéficiaient sans raison, au détriment des autres ; il a introduit, avec la clarté dans les règlements, un élément d'honnêteté commerciale. »

Les comptoirs métallurgiques de spécialités

Le Comptoir métallurgique de Longwy, dont nous connaissons l'organisation et le fonctionnement, se trouve naturellement en relations constantes avec

1. Dolléans, *op. cit.*, p. 340.

d'autres groupements, d'autres ententes qui ont pour but la vente en commun de certains produits métallurgiques.

Le Comptoir de Longwy a pour objet l'écoulement des fontes brutes, d'autres comptoirs se sont fondés sur les mêmes principes, et portent sur des dérivés, sur des produits fabriqués. Un seul s'adresse non pas à un produit fabriqué, mais à une matière première : c'est le « Comptoir des minerais ».

Nous n'avons pas à étudier ici, et dans leurs détails, ces différentes ententes, nous nous bornerons seulement à les énumérer, en faisant ressortir les signes distinctifs et les principales caractéristiques de chacun d'eux.



Le Comptoir des minerais, qui a pris le nom d'*Agence de vente des minerais du bassin de Briey*, fut créé le 20 décembre 1907, entre les propriétaires des mines de Tucquenieux, Sancy, Landres, Homécourt et Auboué-Moineville.

Il a pour but : la vente par une agence commune, tant en France qu'à l'étranger, du minerai provenant des mines appartenant aux sociétés participantes (1). C'est donc une agence, un bureau de vente, en un mot, un véritable Comptoir. C'est même un double Comptoir, en ce sens que la même agence traite,

1. Article 1 des statuts.

d'une part la vente à l'intérieur et, de l'autre, la vente à l'étranger. Malgré tout, il n'y a pas comme pour le Comptoir de Longwy, deux sociétés distinctes, mais un seul groupement.

De plus, le Comptoir n'oblige pas ses sociétaires à passer par son intermédiaire pour la vente de tous les minerais. Ils conservent toute leur indépendance pour la vente des minerais siliceux provenant des couches noire, brune et verte, ainsi que pour celle des minerais calcaires.

Les associés ne sont pas liés pour une longue durée puisque le contrat doit expirer le 31 décembre 1909.

Enfin, cette entente constitue, comme le Comptoir de Longwy, une société en nom collectif mais au faible capital de 6.000 francs par adhérent.

L'agence des minerais a pris naissance lorsque la découverte et surtout l'exploitation du bassin minier de Briey amenèrent, entre les producteurs de minerai, une concurrence excessive. Puis il fallait également prévoir le cas (qui vient de se réaliser) où, non seulement ce bassin serait à lui seul suffisant pour alimenter toutes les usines métallurgiques de la région, mais encore celui où il devrait écouler à l'étranger l'excédent de sa production.

Or, il était nécessaire qu'il existât une puissante organisation commerciale, pour régler la vente.

Le fonctionnement du Comptoir des minerais paraît,

au premier abord, plus compliqué que celui du Comptoir de Longwy. Il est surtout très ingénieux.

On distingue trois sortes de tonnage :

- 1^o Le tonnage obligatoire ;
- 2^o Le tonnage facultatif ;
- 3^o Le tonnage supplémentaire.

1^o Le *tonnage obligatoire* comprend la quantité de minerai que chaque mine doit nécessairement mettre chaque année à la disposition du Comptoir et que celui ci écoulera par livraisons mensuelles, sensiblement égales. Il y a de la part de l'agence « engagement de vente » puisque l'article 8 prescrit que : « l'agence devra vendre ce tonnage » (1).

2^o. Entre le 1^{er} octobre et le 30 juin de l'année suivante, les adhérents peuvent mettre à la disposition de l'agence un nouveau tonnage, mais qui ne devra pas dépasser 10 pour cent du tonnage obligatoire : c'est le *tonnage facultatif*. Ce tonnage, dit l'article 9, sera vendu « si possible ». Il n'y a, par conséquent, relativement à ce tonnage, aucun engagement absolu de la part du Comptoir.

3^o. Enfin, si un adhérent peut disposer, pour l'année, d'un tonnage supérieur à la somme des tonnages obligatoire et facultatif, il avisera l'Agence dans le mois qui précède le trimestre au cours duquel

1. Au contraire le Comptoir de Longwy ne prend en aucun cas l'engagement d'écouler les produits. Il ne peut y être contraint.

ce tonnage sera disponible, (article 10). L'agence devra chercher à écouler ce *tonnage supplémentaire* qui ne pourra excéder 20 o/o du tonnage obligatoire. Cette quantité de minerai sera vendue par l'Agence, mais pour le propre compte du producteur. C'est ainsi que le Comptoir de Longwy vend également certaines fontes spéciales de ses adhérents.

L'Agence des minerais présente également une particularité relative aux conditions de vente. Alors que dans le Comptoir de Longwy, celui-ci traite seul et directement avec la clientèle et que l'adhérent ne possède pas le droit d'entrer en relations d'affaires avec elle, à l'Agence des minerais, au contraire, « les contrats de vente peuvent être négociés, soit par l'adhérent délégué, soit par le Directeur de l'Agence, et au nom des adhérents chargés de leur exécution (article 14).

Cependant, les prix sont toujours fixés par le Comptoir, mais ce sont les sociétaires producteurs qui doivent, eux mêmes, recouvrer sur leurs clients le montant de leurs factures.

La production du minerai a subi, en Lorraine, une marche progressive ininterrompue. En sept ans, (de 1899 à 1906) la production a augmenté de trente-six pour cent en France et de quarante-quatre pour cent en Meurthe-et-Moselle, et encore, faudrait-il tenir compte de l'année 1905, pendant laquelle les troubles ouvriers ont entraîné une réduction sensible de la production,

Enfin, il est un fait essentiel à signaler : l'année 1907 a vu pour la première fois les exportations de minerai de fer dépasser les importations. A dater d'aujourd'hui, la métallurgie devient donc absolument indépendante, elle se suffit à elle-même. Malheureusement, elle reste toujours tributaire de l'étranger pour le combustible, mais cet inconvénient est en partie atténué, puisque les producteurs de minerai s'efforcent actuellement de faire à l'étranger l'échange de leurs produits contre du coke. Les wagons ayant transporté le minerai, au lieu de retourner à vide à leur point de départ, reviennent chargés de coke. Ce principe de l'échange est mis surtout en pratique par l'Agence des minerais.

Nos principaux clients sont : l'Allemagne qui, de 43.000 tonnes de minerai achetées en 1901, arrive à 285.000 tonnes en 1905. Puis la Belgique et la Grande-Bretagne. Ces trois pays absorbent à peu près 80 à 90 o/o de notre exportation (1).

L'intervention du Comptoir aura pour effet de sti-

1. *Production du minerai en France et en Meurthe-et-Moselle*

Années	Production de la France	Production de Meurthe-et-Moselle
—	—	—
1900	5.447.694	4.446.477
1901	4.790.732	3.841.822
1902	5.003.782	4.129.082
1903	6.219.541	5.282.020
1904	7.022.841	5.954.274
1905	7.395.409	6.339.882
1906	8.481.423	7.256.524

muler encore la production et, par conséquent, les exportations (1).

*
* *

Parmi les Comptoirs ayant pour objet la vente de produits fabriqués, citons :

Le *Comptoir des aciers Thomas*, qui comprend 5 adhérents. (La Société anonyme des Aciéries de Longwy, la Société des Aciéries de Micheville, la Société des Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, la Société des Hauts-Fourneaux, Forges et Aciéries de Pompey, MM. de Wendel et C^{ie}.)

Il a pour objet la vente en France, dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, des aciers Thomas, bruts et ébauchés (lingots, billettes, blooms, brames, et largets).

Le quantum de chaque usine est fixé d'après sa production en acier Thomas. Les prix et marchés sont traités par le Comptoir seul. Une usine

Exportations et importations du minerai en France

1. Années	Importations	Exportations
1900	2.119.003	371.798
1901	1.662.874	258.925
1902	1.563.334	422.677
1903	1.832.807	714.160
1904	1.738.139	1.218.773
1905	2.151.633	1.355.591
1906	2.015.062	1.739.971
1907	1.999.293	2.147.265

ne peut refuser d'exécuter une commande, à moins que cette commande ne soit supérieure à son quantum.

Enfin, ce Comptoir présente une particularité relative aux différends qui pourraient s'élever entre les associés et le Comptoir. En principe, l'arbitrage n'existe pas, à moins qu'il ne soit réclamé par les parties ou par l'une d'elles. Mais, en règle générale, les contestations sont soumises à l'assemblée générale qui joue ainsi le rôle d'un véritable tribunal.

Le *Comptoir des poutrelles*, société au capital de 150.000 francs environ, groupe la majorité des fabricants de poutrelles (22 sociétaires). Il n'existe qu'un seul dissident sérieux : la maison de Wendel. Il a pour objet d'être « le vendeur unique, en France et à l'étranger, des poutrelles à ailes ordinaires et à larges ailes, ainsi que des fers en U et à T de toutes les formes et dimensions ». Il traite, pour ses sociétaires, à l'intérieur et à l'étranger. Il comprend un bureau technique, chargé de fournir tous renseignements spéciaux à la clientèle, et qui de plus, fut appelé à étudier la réduction des types de poutrelles autrefois trop nombreux. Ce Comptoir s'est fondé en 1896. A ce moment, la concurrence était des plus vives en France et les fabricants de poutrelles n'arrivaient pas à écouler leurs produits en quantité suffisante. Ils songèrent à l'exportation, mais ne purent lutter contre la concurrence allemande, belge et anglaise : dans

ces pays, les prix de revient étant sensiblement inférieurs à ceux de la France. L'influence de ce Comptoir fut satisfaisante, car, outre la réduction des types, elle assura un écoulement normal des produits en France et à l'étranger.

Le *Comptoir des tôles et larges plats*, créé en 1895, comprend huit adhérents, dont le plus important est la « Société des Forges de la Providence. » Ce Comptoir, au capital de 80.000 francs, a pour objet l'achat et la revente en France, dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, des tôles en fer, des tôles en acier et des larges plats en fer et en acier.

Le signe distinctif et propre de ce Comptoir consiste à laisser ses adhérents libres de traiter directement avec les ministères de la Guerre et de la Marine, pour les tôles servant aux chaudières, les disques pour obus, les tôles d'acier pour les blindages, et les tôles d'aciers chromés. L'action de ce Comptoir ne s'étend pas, comme pour la fonte, à quelques variétés seulement, mais à une série de types et de produits fabriqués excessivement nombreux.

Si l'on songe que ce Comptoir englobe même quelques usines du centre de la France, on voit combien, étant donnée la multiplicité des types, la surveillance à exercer par lui devient délicate.

Le *Comptoir des Paumelles*, qui fut établi en 1901, groupe dix adhérents répartis dans différentes régions de la France. Il sert d'intermédiaire, soit comme commissionnaire, soit comme courtier, ou même comme mandataire, pour la vente des paumelles en fer et en acier ; son premier soin fut aussi la réduction des types auparavant fort nombreux et qui furent ramenés à six. Ce Comptoir englobe non pas la majorité seulement, mais presque la totalité des fabricants de paumelles. Un seul a tenu à conserver son indépendance absolue.

En novembre 1906, s'est constitué le *Comptoir Français des tubes en fer et en acier*. Il comprend quatre fabricants qui, du reste, à eux seuls, représentent, à proprement parler, la totalité de la production française (Société d'Escaut et Meuse, Société des Tubes de Louvroil, Société des Tubes d'Hautmont, Société des Tubes de Valenciennes). Ce Comptoir possède un capital de 70.000 francs.

Citons, enfin, pour terminer :

Le *Comptoir des essieux*, le *Comptoir des ressorts de carrosserie*, le *Comptoir des fers à cheval*, le *Comptoir des quincailleries réunies de l'Est*, qui est assurément le plus ancien avec celui des *Salines de l'Est*, car il fut fondé en 1866, enfin le *Comptoir de la clouterie*, qui a cessé à peu près de fonctionner, bien qu'étant de création récente (1900), le *Comptoir des grillages en fil de fer galvanisé*, etc., etc.

Ces Comptoirs de spécialités n'ont pas été, comme plusieurs auteurs le prétendent, créés pour contre-balancer l'influence du Comptoir de Longwy, ils se sont, au contraire, établis sur son modèle : tout d'abord parce que la métallurgie se prête en général favorablement aux types de Comptoirs, et parce que les résultats de celui de Longwy avaient été, jusqu'ici, satisfaisants.

Tous ces Comptoirs, reposant sur des bases sensiblement identiques, sont en relations constantes l'un avec l'autre et ne forment, en quelque sorte, que les ramifications d'un organisme plus général de vente de tous les produits métallurgiques.

CHAPITRE II

LES RÉSULTATS

§ 1. *Le Comptoir Métallurgique de Longwy et les prix*

Nous nous proposons d'étudier, ici, les résultats obtenus depuis l'entrée du Comptoir sur la scène économique, son influence sur les prix de revient et sur les prix de vente, son attitude aux époques difficiles, c'est-à-dire dans les moments de crise.

M. Bourguin, dans son ouvrage sur les systèmes socialistes et l'évolution économique, se basant sur l'enquête entreprise par la commission industrielle des Etats-Unis, et sur celle que poursuit la commission allemande instituée en 1902, arrive à cette conclusion générale qu'il applique et étend à tous les cartels européens : *La formation d'une combinaison donne lieu à un relèvement immédiat des prix* (1).

Il part de ce principe que l'entente a pour origine un abaissement anormal des prix et pour résultat une élévation.

Cette conclusion est, selon nous, fort juste, en principe tout au moins.

1. Bourguin, *op. cit.*, p. 158.

Voyons, toutefois, si le Comptoir a atteint le même but, s'il a profité de sa forte situation commerciale pour relever aussitôt les prix et procurer à ses sociétaires des bénéfices plus élevés, au détriment du consommateur.

Pour apprécier sainement la situation, il ne suffit pas d'examiner les résultats actuels, mais il est nécessaire, croyons-nous, de jeter un coup d'œil en arrière et de passer en revue les étapes successives du marché des fontes :

- 1° Avant l'apparition du Comptoir.
- 2° Depuis sa création.

Disons immédiatement que, à notre avis, le Comptoir a eu pour principal résultat :

- 1° Une certaine stabilisation des prix.
- 2° Une diminution des prix de revient et par suite une baisse assez sensible du prix de vente.

Les graphiques qui figurent au tableau A (voir annexe, page 22) nous permettent de connaître et de comparer, depuis 1819, et surtout depuis 1830, la production de la fonte en France et en Meurthe-et-Moselle, les prix de la fonte brute et le nombre des hauts-fourneaux.

Est-il besoin d'envisager l'état du marché des fontes lors de sa naissance ? Nous ne le croyons pas. Contentons-nous de signaler que le produit était fourni par quelques rares usines disséminées sur tous les points du territoire. Pas de grands producteurs,

mais de petits industriels isolés, utilisant uniquement les hauts-fourneaux au charbon de bois. Bien entendu, le prix de revient étant excessivement élevé, le prix de vente était établi en proportion.

En 1825, par exemple, alors que la production totale de la fonte, en France, était de 198.566 tonnes le prix moyen atteignait 215 francs. C'est, du reste, le chiffre le plus élevé, chiffre que l'on n'a jamais revu depuis, même aux époques de crises les plus violentes.

A ce moment, la Lorraine ne participe, pour ainsi dire pas, à la production générale ; il faut attendre l'année 1834 pour voir nos régions apporter leur contingent, et encore ce contingent est-il bien faible : 6 à 10.000 tonnes environ sur 269.063 pour toute la France.

Les prix, du reste, commencent à baisser sensiblement et ne sont pas supérieurs à 167 francs la tonne.

Il est juste de dire que cet abaissement des prix coïncide avec la diminution du nombre des hauts-fourneaux au charbon de bois.

En même temps, la production augmente sensiblement : les usines, auparavant disséminées sur toute l'étendue du territoire, commencent à se concentrer sur les lieux de production où elles trouvent le minerai à meilleur compte.

Enfin, les hauts-fourneaux sont créés sur des données nouvelles et acquièrent une puissance de pro-

duction plus considérable. En un mot, la baisse se produit par le perfectionnement des procédés techniques.

Tous ces éléments nouveaux ont pour conséquence d'entraîner une diminution des frais généraux qui se traduit par une baisse sensible des prix de revient. Le prix moyen de vente de la fonte suit cette évolution et va baisser continuellement.

Arrivons en 1875, année qui a précédé la création du Comptoir de Longwy :

La production totale de la fonte, en France, était de 1.448.272 tonnes ; celle de Meurthe-et-Moselle, de 299.178 tonnes. Le prix moyen de la tonne, 99 francs.

En 1876, dès la création du Comptoir, les chiffres sont sensiblement les mêmes : production totale : 1.435.212 tonnes ; production de Meurthe-et-Moselle : 327.646 tonnes, prix moyen 90 francs, qui, comme auparavant, continue toujours son mouvement de baisse.

Quelle conclusion peut-on tirer de ces constatations ?

Viendra-t-on affirmer que le Comptoir seul a pu, par son influence, engendrer la baisse des prix ? Cette assertion serait démentie par les résultats antérieurement acquis, car, depuis 1825, les prix ont baissé sans cesse.

Mais, alors, il n'exerce donc aucune influence sur

les prix ? Comment cette organisation commerciale, si puissante, n'a-t-elle pas sa répercussion sur le marché ? A cette question, nous nous contenterons de répondre : le Comptoir n'a pas entraîné la baisse des prix, pas plus qu'il n'a provoqué leur hausse, mais il a eu un résultat économique plus appréciable : il a engendré la stabilité et l'unification des prix.

Peu importe qu'un commerçant, qu'un transformateur puisse se procurer la fonte à 50 francs la tonne si, l'année suivante, il est obligé de la payer 100 francs. Il perdra tout entier le bénéfice qu'il avait réalisé, ou cru réaliser. Peu importe également qu'il ait eu la bonne fortune d'écouler sa fonte à 100 francs, si, quelques mois après, il est obligé de la céder à 50 francs.

Ces soubresauts sont autant d'obstacles à la marche normale et régulière de l'industrie et entraînent la rupture de l'équilibre économique : les ouvriers n'ont plus de salaire stable, et leur travail est irrégulier. Ces soubresauts ont un effet plus fâcheux encore : c'est de pousser les industriels à la spéculation ; ce danger est ainsi évité.

Pour vérifier et contrôler ces affirmations, il suffit de suivre le mouvement des prix depuis 1825, jusqu'en 1876.

La courbe du prix moyen des fontes (voir annexe : tableau A) est loin d'être uniforme, elle est composée

d'une série d'accidents : hausses brusques, suivies aussitôt de dépressions énormes. C'est ainsi que nous voyons la fonte brute qui, en 1847, était cotée à 166 francs la tonne, tomber brusquement, six mois seulement après, à 132 francs et, en 1850, à 119 francs.

Par contre, lorsque le Comptoir fait son apparition, en 1876, le prix de la fonte subit toujours une baisse sensible, il est passé de 99 francs la tonne, en 1875, à 90 francs en 1876.

Or, à partir de cette époque, la baisse va continuer progressivement, mais, et c'est là le fait essentiel, elle s'opérera d'une façon constante, normale et régulière.

Alors qu'autrefois on pouvait enregistrer, d'une année à l'autre, des baisses ou des hausses de 15, 20 francs et même davantage, depuis 1876 jusqu'en 1906, les différences sont peu sensibles, elles sont de 5 à 7 francs en moyenne. Le plus fort à-coup est de 10 francs seulement d'une année à l'autre (1879 à 1880).

On pourrait nous objecter que le Comptoir a enrayé la baisse. Au contraire, il l'a accentuée depuis sa formation, mais il a surtout empêché des baisses brutales suivies aussitôt d'un relèvement subit qui précédait une nouvelle chute.

L'affirmation de M. Bourguin, d'après laquelle, « la formation d'une combinaison donne lieu à un relèvement immédiat des prix » est donc loin d'être vérifiée ici.

Assurément, M. Bourguin concluait d'une façon toute générale, alors que nous envisageons un cas spécial et une situation toute particulière.

En tous cas, si le Comptoir avait eu pour but de permettre à ses membres de réaliser de gros bénéfices, et d'imposer leur volonté, son premier souci eût été, assurément, de relever les prix et d'enrayer la baisse. Il le pouvait, mais il ne l'a pas fait.

D'autres cartels, au contraire, dès leur entrée en fonction, ont provoqué, de suite, une hausse considérable des prix.

C'est ainsi que le cartel du sucre, en Allemagne, fit hausser le prix du sucre raffiné de 32 o/o, alors que le prix du sucre brut baissait de 36 o/o (1). En Allemagne également, la fonte de puddlage de Westphalie, qui valait 68 marks en 1882, tombe à 41 marks en 1885, elle remonte à 90 marks en 1890, pour redescendre à 51 marks en 1892 et à 45 en 1894; elle reprend ensuite à 59 marks en 1898, 79 marks en 1900, 85 marks en 1901, pour ne plus être cotée que 60 marks en 1902, sa valeur ayant ainsi varié une fois de 100 o/o en quatre années (2). En France, le cours moyen du charbon du Nord, tout-venant, qui était de 16 fr. 25 en 1890 tombe à 10 fr. 25 en 1895, pour remonter à 23 fr. 30 en 1900, accusant égale-

1. Bourguin, *op. cit.*, p. 160.

2. Colliez, *Des ententes de producteurs et de commerçants*, p. 344.

ment une augmentation de plus de 100 0/0 en cinq ans (1).

L'assertion de M. Bourguin est donc exacte, par rapport à certains cartels, à certaines organisations ; elle n'est pas juste pour le Comptoir de Longwy.

Nous disions plus haut que le Comptoir n'avait pas à lui seul entraîné la baisse des prix. C'est exact, mais cependant, si par lui-même et directement il n'a pas provoqué cette baisse, il est toutefois possible d'affirmer qu'il l'a accentuée. En voici la raison :

Par le fait même de son organisation commerciale, il a réduit, dans de fortes proportions, les frais généraux, ce qui entraînait une diminution sensible des prix de revient, diminution qui s'est traduite par une baisse du prix de vente.

En premier lieu, les frais de publicité et de réclame étaient, nous l'avons vu, supprimés, par suite de la création du Comptoir.

Puis le fait de la répartition des commandes et des expéditions, la diminution des frais de bureaux, l'économie réalisée par une bonne administration des stocks occasionnaient un abaissement notable du prix de revient.

M. Francis Laur estime à 3 fr. 50 par tonne l'abaissement du prix de revient de la fonte brute résultant de l'existence du Comptoir pour ses adhérents, et il obtient ce chiffre par l'analyse suivante :

1. Colliez. *Des ententes de producteurs et de commerçants*, p. 344.

Bénéfices de meilleure répartition sur expédition	1 fr. 00
Bénéfice de centralisation commerciale.....	0 80
Bénéfice de l'industrie sur l'escompte.....	1 00
Bénéfice provenant de la bonne administration des stocks, approximativement.....	0 50
Total par tonne.....	3 fr. 50 (1)

Comme le déclare fort justement M. de Rouziers, il faut, en bonne logique, écarter le bénéfice de l'industrie sur l'escompte, car, en admettant qu'il existe, il ne résulte pas directement du fait de la concentration commerciale (2).

Ajoutons également une autre cause de nature à influencer d'une façon sensible sur le prix de revient : l'achat en commun du combustible.

Le Comptoir, en effet, consent à réunir les commandes de combustible de ses adhérents et à traiter seul avec les producteurs de coke. Grâce à sa puissance commerciale, et grâce aussi à l'importance de la commande globale qu'il passe, il peut obtenir des prix de faveur qui jamais ne seraient accordés à un industriel isolé.

Voilà comment le Comptoir, permettant à ses sociétaires de réduire leurs frais de production, a influé indirectement sur les prix de vente. Il aurait,

1. *Les Mines et la Métallurgie à l'Exposition de 1900*, p. 92.

2. De Rouziers, *op. cit.*, p. 246.

certes, pu ne pas proportionner ces deux prix et laisser ses adhérents profiter seuls de ce bénéfice réalisé, il a préféré ne pas sacrifier sa clientèle et lui permettre de profiter des avantages de cette situation ; c'est ainsi, et pour cette raison, que s'explique la baisse continue du prix de la fonte.

En même temps, le Comptoir a permis à ses adhérents d'augmenter leur production en leur assurant des débouchés.

En effet, alors que la production générale de la fonte augmente chaque année insensiblement, la production pour la Meurthe-et-Moselle procède par bonds énormes.

En 1875, la production totale de la France était de 1.448.272 tonnes. Meurthe-et-Moselle ne fournissait que 299.178 tonnes

En 1890, la France produit 1.962.196 tonnes et Meurthe-et-Moselle atteint le chiffre respectable de 1.084.033 tonnes.

Enfin, en 1906, la France produit 3.319.032 tonnes et Meurthe-et-Moselle 2.291.631 tonnes, plus des deux tiers de la production totale.

En un mot, presque toute la fonte est actuellement entre les mains de quelques industriels.

La région de Meurthe-et-Moselle qui produit à elle seule plus que le reste de la France, pourrait, en quelque sorte, faire la loi du marché, d'autant plus que toutes ou presque toutes les usines font partie du

Comptoir. Or, les prix ont toujours baissé d'une façon uniforme. La fonte se vend à l'heure présente à un prix infime.

Est-ce à dire que les producteurs ne réalisent aucun bénéfice ? Assurément non.

Leur situation est avantageuse, mais les bénéfices qu'ils réalisent, ils les ont obtenus, non pas en agissant en despotes, non pas en majorant les prix, non pas en faisant la loi du marché, mais en tirant tout le profit possible de la puissance commerciale que leur procurait une entente raisonnée.

§ 2. — *L'attitude du Comptoir en temps de crise*

C'est principalement dans les époques de crise qu'il est intéressant d'étudier une entente industrielle ou commerciale, d'observer son attitude au moment où la lutte entre producteurs et consommateurs est particulièrement violente.

Comment s'est comporté le Comptoir de Longwy ?

Disons de suite que des critiques excessivement vives lui furent adressées.

On n'a pas hésité à lui reprocher la fixation arbitraire des prix, l'établissement d'un prix de monopole, la limitation de la production.

Personne n'ignore combien ces accidents économiques sont préjudiciables tant pour le producteur que pour le consommateur.

Une période de prospérité inaccoutumée surgit, bientôt suivie d'une période de ralentissement. Le mouvement des échanges, auparavant très rapide et très avantageux, subit un arrêt brusque. Ceux qui espéraient vendre, et surtout les derniers acheteurs, ne savent plus que faire de leurs marchandises qu'ils ne peuvent placer ni au dehors, ni au dedans. Puis, c'est la liquidation, la ruine des industries ne disposant pas de capitaux assez importants, parfois aussi c'est l'exploitation de l'acheteur par les syndicats puissants (dans le langage vulgaire, on appelle

« crise » la période de liquidation, alors que cette dernière n'est en réalité que le résultat, la conséquence de la période de trop grande prospérité qui, selon nous, devrait bien plutôt être qualifiée de crise).

Or, lorsque la clientèle est forcée, ou à peu près forcée de s'adresser à un vendeur unique en temps de crise, elle ne peut retenir un certain sentiment de méfiance, elle s' imagine que les producteurs syndiqués vont abuser de la situation, restreindre leurs livraisons, hausser artificiellement les prix, elle se croit, en un mot, opprimée.

Le cas s'est précisément présenté pour le Comptoir de Longwy.

Nous avons tenu à signaler les attaques dont il fut l'objet, et à examiner si elles étaient fondées. Cependant, pour étudier son attitude en temps de crise, une comparaison s'impose et il nous faut remonter à quelques années en arrière, pour apprécier l'influence des crises sur le marché des fontes, avant la création du Comptoir ; nous étudierons ensuite cette même influence à partir de 1876.

Depuis quelque temps, certains économistes sont parvenus, non seulement à étudier les crises, mais même à les prévoir.

Nous avons heureusement des données et des statistiques qui nous permettent de connaître le passé. Un statisticien anglais : Sauerbeck, s'est depuis longtemps consacré à l'étude des crises et ses « Index-

Numbers » (1) sont d'un grand secours dans la matière. Ces tables sont établies pour l'Angleterre, mais tous les marchés européens se trouvent, malheureusement, dans un rapport d'étroite solidarité et personne n'ignore que les principales crises ont une répercussion mondiale.

Ceci dit, procédons par comparaisons.

Mettons en parallèle les Index-Numbers de Sauerbeck et le graphique (tableau B, représentant la production et les prix successifs de la fonte.

En 1846, le cours de la fonte qui était parvenu à 171 francs la tonne, tombe brusquement, deux ans après, en 1848, à 117 francs, suivant ainsi le mouvement très sensible de baisse de toutes les matières premières sur tous les marchés européens.

Le résultat fut désastreux pour l'industrie métallurgique. On eut à enregistrer la chute de nombreuses usines. Il suffit, d'ailleurs, pour s'en convaincre, de consulter le tableau B pour voir que, dans cette période, les hauts-fourneaux au coke qui, cependant, venaient de faire leur apparition et dont le nombre avait atteint 106 en 1846, se réduisent à 70 environ en 1849.

1. Voici sur quelles bases sont établis ces Index-Numbers : Sauerbeck a noté le prix des principales matières premières dont il a fixé la moyenne arithmétique, puis il a rapporté chacun des prix cotés à la moyenne des années 1867-1877 qui est prise pour base avec le coefficient 100. Les variations sont donc établies par voie de proportion.

Or, à ce moment, il n'existait aucun groupement, aucune entente industrielle ou commerciale qui ait pu permettre soit de conjurer et d'enrayer ce mouvement précipité, soit de l'accentuer.

Nous ne parlerons pas de la période de 1870-1871, ce ne fut pas une crise au sens économique du mot, c'est un arrêt, pour ainsi dire complet, dû à des causes totalement différentes. L'essor économique, par suite de la guerre franco-allemande, avait été entravé, mais à partir des années 1872 et 1873, il reprend son cours.

La période la plus intéressante, celle qui nous permettra le mieux de juger l'action du Comptoir, est celle de 1899-1900. C'est, du reste, au sujet de son attitude dans cet intervalle de temps, qu'il fut le plus violemment critiqué.

Plusieurs économistes ont attribué à cette crise, qui a entraîné une si importante répercussion économique, des causes bien différentes. Certaines personnes, naturellement portées à conclure du particulier au général, n'ont pas hésité à déclarer que l'Exposition Universelle avait seule occasionné ce trouble. C'est à notre sens une erreur. Les mêmes effets se sont manifestés en même temps sur toutes les places, dans tous les pays, alors que, cependant, il n'y avait pas d'Exposition Universelle à Londres ni à Berlin.

Les causes sont, croyons-nous, plus générales.

Dès 1898, et plus spécialement dès 1899, nous voyons les Index-Numbers de Sauerbeck enregistrer un mouvement très sérieux de hausse des matières premières ; il était donc aisé, à ce moment, de prévoir l'effondrement prochain, car jamais l'exactitude de ces observations ne fut contestée. En effet, à partir de l'année 1900, une chute aussi brutale que l'accroissement antérieur se manifeste.

La production totale, en fonte, avait été, pour la France, de 2.578.401 tonnes ; Meurthe-et-Moselle avait fourni, à elle seule, 1.576.212 tonnes.

Mais la plus grande partie de cette fonte avait été absorbée par les établissements de transformation qui y trouvaient un avantage sérieux, puisqu'ils usinaient à bon compte la fonte qu'ils produisaient. Il s'ensuivit une rareté de la marchandise et les acheteurs éprouvèrent les plus grandes difficultés à se procurer de la fonte.

A ce moment, le Comptoir seul, sauf quelques rares exceptions, consentit à livrer à la clientèle alors que les autres usiniers se refusaient à alimenter le marché.

Les statistiques corroborent, du reste, cette affirmation ; en 1899, le Comptoir expédia 453.058 tonnes (1). Ce chiffre de livraison n'avait jamais été atteint, il ne l'a pas même été depuis

On aperçoit immédiatement la critique : M. G. Vil-

1. Voir annexe : Tableau des chiffres de livraison du Comptoir.

lain fournit un tableau de la production des fontes dans les hauts-fourneaux de France (1).

Premier Semestre de 1899

Fonte produite hors de Meurthe-et-Moselle dans les usines qui dénaturent la presque totalité de leur production.....	502.000 tonnes
Fonte produite en Meurthe-et-Moselle dans les hauts-fourneaux qui ne font pas partie du Comptoir parce que leur production est dénaturée dans les usines.....	329.000 »
Fonte produite en Meurthe-et-Moselle, par les hauts-fourneaux, faisant partie du Comptoir.....	456.000 »
Total.....	<u>1.287.000 tonnes</u>

Et M. Villain, après avoir ainsi exposé la situation, conclut : « On voit ainsi que le Comptoir de Longwy exerce bien une action prépondérante sur la masse de fonte susceptible d'être livrée à la consommation française, puisque les 456.000 tonnes des hauts-fourneaux dont il a concentré les intérêts commerciaux, étaient destinées à la consommation, alors que les 831.000 autres étaient affectées à la production du fer ou de l'acier dans les usines mêmes qui possédaient les hauts-fourneaux ».

Ce raisonnement est parfaitement logique, et nous

1. G. Vilain, *op. cit.*, p. 85.

n'avons jamais eu l'intention de contester l'influence exercée par le Comptoir à cette époque. Toutefois, voici ce que nous répondrons à M. Villain :

En premier lieu, le Comptoir a bien exercé une action prépondérante sur la masse de fonte livrée à la consommation, mais il s'agit, là, d'une situation tout à fait exceptionnelle, d'un cas particulier.

En second lieu, son intervention passagère fut bien-faisante pour la masse de la clientèle.

En effet, en 1899, le Comptoir (et nous donnons ainsi encore plus de force à la thèse de M. Villain) était non seulement un des principaux vendeurs, mais il était même l'unique vendeur en France.

Tous les autres producteurs avaient un intérêt considérable à dénaturer eux-mêmes leurs fontes et refusaient de livrer à la clientèle. Le Comptoir seul put satisfaire aux demandes pressantes. Mais c'était là une situation momentanée, car, dès l'année suivante, le Comptoir avait repris sa place et son rôle normal. Alors qu'en 1899, il avait vendu, comme le dit M. Villain, 456.000 tonnes (ou plus exactement 453.058 tonnes) il ne livra plus, en 1900, que 391.122 tonnes. A ce moment, il avait dû, à lui seul, alimenter la consommation générale.

Discutons le second point : M. Villain signale l'influence exercée par le Comptoir, mais il omet de nous faire connaître les effets de son intervention. Le rôle du Comptoir fut-il, à ce moment, de favoriser ou

d'opprimer la clientèle ? Nous disions que cette intervention fut bienfaisante : en voici la preuve.

En 1899, la fonte se vendait, en moyenne, 70 francs la tonne, alors qu'en 1898, son cours n'atteignait que 61 francs.

Or, il faut admettre que si le Comptoir avait voulu user de sa situation privilégiée de vendeur unique, il n'aurait pas facturé ses fontes 70 francs, mais 100 francs, et même plus. Il aurait pu imposer ses prix. Il n'aurait d'ailleurs pas été le seul à agir de la sorte, puisque certains établissements ont pu écouler leurs fontes, cette même année, à 100 et même à 107 francs.

Mais le Comptoir alla plus loin, et, pour satisfaire sa clientèle, il consentit d'importants sacrifices : cette même année, il acheta des fontes à raison de 80 et 100 francs la tonne pour revendre ces mêmes fontes 65 et 70 francs. M. de Rouziers corrobore du reste cette affirmation, en disant que : « même au moment de la grande demande des fontes, en 1899, alors que les prix atteignaient les anciens chiffres de 100 et 110 francs la tonne sur certains marchés, le Comptoir fournissait à sa clientèle de la fonte à 61 et 65 francs » (1).

1. De Rouziers, *op cit.*, p, 237.

M. de Rouziers dit ailleurs « le Comptoir de Longwy, qui doit écouler de très grosses masses de fonte, est obligé d'accorder à ses acheteurs des avantages qui, jadis, auraient paru absurdes ; pendant l'époque de la crise 1899, il a voulu exécuter fidèlement ses obligations et il a dû payer de la fonte plus de 100 francs la tonne pour pouvoir la livrer aux environs de 60 francs ».

A ce moment donc, le Comptoir a bien exercé une certaine influence, mais son action a été salubre ; il a agi pour le plus grand bien du consommateur.

Est-ce à dire qu'il ait agi dans un but de philanthropie ? Assurément non. Mais en consentant ces sacrifices momentanés, il affirmait sa puissance commerciale et s'assurait définitivement la clientèle.

Nous avons raison, par conséquent, de montrer que cette crise de 1889 nous permettait de juger sainement le Comptoir.

Comparons cette crise à celle de 1847. De 1847 à 1848, les cours sont tombés, pour la fonte, de 142 à 117 francs, enregistrant ainsi une baisse de 25 francs pour remonter ensuite à 147 francs. Puis, de 1879 à 1880, ils augmentent de 10 francs. En 1899, alors que le Comptoir était seul vendeur, la hausse n'est que de 9 francs sur l'année précédente.

Voilà ce qu'oubliait de nous dire M. Villain.

Mais on a été plus loin dans la voie des attaques et M. Rouanet, député, dénonçait à la Chambre, dans la séance de 22 mars 1901, les prétendus abus du Comptoir en temps de crise « A la suite, dit-il, des commandes considérables, qui furent faites en 1898 et en 1899 à l'occasion des travaux de l'Exposition, l'industrie française qui emploie la fonte s'est trouvée en présence d'une disette de ce produit, parce que les possesseurs des usines composant le Comptoir de Longwy, par un article des statuts, interdisent tout stock supérieur

à deux mois, de sorte que, si un événement économique considérable surgit de nature à stimuler la production des objets en fonte, cette marchandise qui est, comme je vous le disais, le pain, l'aliment indispensable d'une foule d'industries, manque subitement sur le marché et le Comptoir de Longwy impose le prix qu'il veut. Ainsi la fonte qui valait de 45 à 50 francs la tonne en 1898 est montée en 1900 à 90 francs, 100 francs, et 110 francs, soit une augmentation de 100 à 125 0/0. »

Il est facile de réfuter cette argumentation, car elle repose sur des bases inexactes.

Contrairement aux affirmations de M. Rouanet : en 1898, la fonte ne valait pas 45 et 50 francs, la statistique du ministère des Travaux publics (voir annexe tableau C) nous fournit, pour cette année, le prix de 61 francs. Du reste, jamais et à aucun moment, la fonte n'est descendue au-dessous de 60 fr. Enfin, en 1899, son cours n'avait pas atteint, comme le prétend M. Rouanet, 90 et même 110 francs, la même statistique indique le prix de 78 francs.

Ce ne sont là que des erreurs matérielles, c'est vrai, mais ce sont en même temps des bases fausses sur lesquelles on étaye des conclusions inexactes.

L'article des statuts visé par M. Rouanet est l'article 26 qui déclare : « Chaque associé prélèvera, sur sa production, les fontes nécessaires à l'alimentation

des usines de transformation qu'il possède ou qu'il loue et exploité réellement en son nom, à ses seules charges et risques, sans pouvoir y créer un stock supérieur à sa consommation de deux mois. »

M. Rouanet en conclut que, dans les moments de crise, il serait impossible de faire droit aux exigences de la clientèle. Or, telle n'était pas, selon nous, l'intention du Comptoir.

En fixant un maximum au stock, il n'a poursuivi qu'un seul but : celui d'enlever rigoureusement toute possibilité aux producteurs de soustraire une partie du quantum pour la vendre ailleurs, en temps de crise, à l'étranger, par exemple. Il voulait, en un mot, éviter la spéculation possible sur le marché des fontes.

C'était donc le but exactement opposé à celui que signalait M. Rouanet.

Du reste, nous avons prouvé que le Comptoir, même dans ces moments difficiles, avait pu, seul, satisfaire la clientèle.

Enfin, il est utile de faire remarquer que, dans cette période de 1899-1900, le Comptoir a encore sauvegardé les intérêts de ses clients d'une façon plus complète en leur consentant des « marchés intercalaires » qui avaient pour but de suspendre momentanément l'exécution des marchés à échelle et de fixer des prix de circonstance qui se trouvaient plus en harmonie avec la situation économique.

Est-ce là encore l'exploitation de la clientèle, et

M. Villain trouvera-t-il dans ces marchés intercalaires, un avantage inespéré pour le Comptoir ?

Par contre, veut-on savoir ce qui s'est passé en Allemagne pendant cette même période de crise ?

Le Syndicat des fontes (Roheisen-Syndikat) n'hésita pas à informer ses clients, en 1900, que les quantités de fonte qu'il ne pourrait leur procurer, dans le premier semestre, leur seraient livrées dans le second ; puis, il alla même plus loin et opéra des réductions proportionnelles de livraisons.

Tel acheteur auquel il s'était engagé à fournir, pour une date convenue, 6.000 tonnes, n'en recevait que 4.000 ou 4.200. Ici, le but du Syndicat des fontes était de maintenir les prix en imposant des restrictions à la consommation.

En même temps, le Syndicat des houilles de Westphalie imposait une réduction de 10 o/o aux adhérents sur leur contribution à la production.

En Amérique, même constatation.

Le nombre des hauts-fourneaux en activité, dans le premier trimestre de 1900, était de 296 ; à la fin de la même année, 95 avaient été mis hors feu. Il n'en restait donc plus que 201. Par voie de conséquence, la production totale passait de 298.000 tonnes à 215.000 tonnes. Le seul moyen, pour les Américains, de maintenir les prix, consistait à diminuer la production. Cette limitation a été effectuée au

grand jour, pour ainsi dire, sans scrupules ; à quoi bon, du reste, puisque les trusts sont souverains.

Nous avons examiné la crise de 1899-1900 et les effets désastreux qu'elle avait engendrés. Elle fut heureusement de courte durée et, après une période de hausse, le cours de la fonte continua à fléchir, surtout à partir de 1902, où il revint à 63 francs, puis en 1905, à 60 francs.

De son côté, la production reprend son mouvement ascensionnel, et atteint le chiffre maximum en 1906, marquant une avance de 8 0/0 sur 1905 en sorte que l'accroissement définitif de 1906 sur 1900 est de 22 0/0 (1).

Ce nouvel élan d'activité est dû aux commandes des chemins de fer, des chantiers et des constructeurs de matériel de guerre.

Mais, actuellement même, consultons les Index-Numbers de Sauerbeck, et nous verrons, dans le graphique, nettement indiquée, l'amorce d'une « crise prochaine ».

Or, cette crise est arrivée, nous la traversons en ce moment, elle menace même d'être de longue durée.

Certaines Sociétés ont déjà éteint des hauts-fourneaux. Il n'y a pas là une limitation de la production imposée par le Comptoir à ses membres, mais

1. En 1906, la production totale de la fonte, en France, fut de 3.319.032 tonnes ; celle de Meurthe-et-Moselle, 2.291.631.

ce sont les sociétaires qui, d'eux-mêmes, et sans y être contraints, ont pris cette détermination.

Pour se rendre compte de l'importance que prend cette crise que nous traversons, il suffit de constater le nombre de hauts-fourneaux hors feu, et de comparer la production actuelle à celle de l'année précédente, pendant la période correspondante (1).

1. Nombre des hauts-fourneaux hors feu.

*Sociétés adhérentes au Comptoir.
Première quinzaine d'avril 1908.*

Sociétés	Hauts-Fourneaux existants	A Feu	Hors Feu	
Métallurgique de Gorcy	4	2	2	
Marc Raty et C ^{ie}	4	2	2	
Métallurgique de Senelle Maubeuge	3	2	1	
F. de Saintignon et C ^{ie}	4	3	1	
Métallurgique d'Aubrives et Vilerupt	2	1	1	
Lorraine Industrielle	2	1	1	
Société des Hauts-Fourneaux de la Chiers	2	2	—	
Société des Hauts-Fourneaux et Forges de Vilerupt-Laval-Dieu.	2	1	1	
Compagnie des Forges de Châtillon, Commentry et Neuves-Maisons	5	5	—	
Société des Forges et Fonderies de Montataire	4	3	1	
Société des Forges et Aciéries de Pompey	4	3	1	
Société des Hauts-Fourneaux de Maxéville	3	2	1	
Compagnie des Forges et Aciéries de la Marine et d'Homécourt	5	5	—	
Société des Hauts-Fourneaux Forges et Aciéries de Pont-à-Mousson	7	7	—	

Au 1^{er} avril la production de fonte, par 24 heures, de toutes les usines de Lorraine était de 7.041 tonnes de fonte.

Au 1^{er} avril 1907, on comptait 75 Hauts-Fourneaux à feu. Au 1^{er} avril 1908, on n'en compte plus que 66.

Voyons les mesures préventives prises par le Comptoir. La question difficile à résoudre est toujours celle du combustible, aussi, les membres du Comptoir ont-ils tout fait pour obtenir des marchés avantageux avec les producteurs de coke.

On songea même à reprendre les marchés à échelle que l'on croyait, pour toujours, abandonnés.

En janvier 1908, les charbonniers et les métallurgistes étaient d'accord, quant au principe, pour conclure des marchés à échelle : mais, pour arriver à une solution, il était nécessaire qu'un accord intervînt sur les conditions, en général, et en particulier, sur le taux, c'est-à-dire sur l'échelle.

En mars 1908, les pourparlers durent être interrompus, les deux parties n'ayant pu trouver un terrain d'entente : les métallurgistes étaient tous favorables au système des marchés à échelle, mais ils différaient d'avis sur la question de savoir à quels producteurs de coke ils s'adresseraient pour obtenir une baisse indispensable.

Comme résultat, nos métallurgistes vont payer le coke 35 à 40 francs, alors que la situation exigerait, comme maximum, 25 francs,

Quoi qu'il en soit, l'année 1908 s'annonce comme particulièrement mauvaise : notre commerce général a diminué de 91.000.000 de francs et notre exportation, de 80.000.000.

L'accord entre charbonniers et métallurgistes n'a

pas abouti, mais il est juste de reconnaître que le Comptoir, dans ce différend, avait cherché tous les moyens possibles pour aboutir à une entente.

Qu'il nous soit permis de conclure que, si le Comptoir était maître des prix, s'il pouvait, ou s'il voulait imposer sa loi sur le marché, peu lui importerait le prix du coke, puisqu'il vendrait la fonte en proportion.

Ces démarches, ces pourparlers ont été tentés par lui dans l'intérêt général, et surtout, pour essayer de conjurer la crise actuelle.

Espérons que le dernier mot n'est pas dit de part et d'autre et souhaitons un accord prochain (1).

1. Une adjudication de combustibles doit avoir lieu le 26 mai 1908, pour les chemins de fer belges. Il est fort probable que cette adjudication va entraîner une baisse assez sensible du prix du combustible, ce qui permettrait au Comptoir de se représenter sur le marché de l'exportation.

§ III. — *Le Comptoir et l'Exportation*

Nous avons examiné le rôle du Comptoir métallurgique sur le marché national. Voyons également l'influence qu'il a pu exercer sur le commerce extérieur, sur l'exportation des fontes lorraines.

Avant que les bassins de Longwy et de Briey ne fussent exploités complètement, la France était, en majeure partie, obligée de recourir à l'importation pour alimenter suffisamment son marché national.

C'est ainsi qu'en 1870, alors que les exportations en France étaient de 20.000 tonnes de fonte, les importations atteignaient 94.000 tonnes.

En 1883, nous exportons 34.000 tonnes, pendant que nous en importons 32.000.

Mais, à partir de ce moment, le chiffre des exportations va s'accroître rapidement, tandis que celui des importations diminuera progressivement. En 1902, nous exportons 213.711 tonnes et nous en importons 38.517.

En 1905, nos exportations atteignent 219.695 tonnes et nos importations tombent à 24.936 tonnes. Enfin, voici les derniers chiffres connus relativement au commerce extérieur des fontes :

*Nombre de tonnes importées et exportées pendant
le premier trimestre des années 1906-1907-1908 :*

Années	Exportations	Importations
—	—	—
1906	46.321 tonnes	9.152 tonnes
1907	60.578 tonnes	5.827 tonnes
1908	35.560 tonnes	17.703 tonnes

Ce produit national est protégé par un droit de 15 francs par tonne au tarif minimum et de 20 francs au tarif général perçus sur les fontes étrangères (1).

L'article 27 des statuts déclare que chacun des associés pourra vendre directement et librement à l'étranger les fontes qui lui resteront après avoir alimenté ses usines de transformation et livré au Comptoir son quantum de production.

Par conséquent, chaque sociétaire peut produire, sans limitation de la part du Comptoir, des fontes qu'il écoulera sur les places étrangères. Cette faculté accordée aux producteurs leur permet même de réaliser des bénéfices considérables par une économie importante des frais de transports (2) puisque la grande majorité des usines des bassins de Longwy et de

1. En Amérique, le droit sur la fonte est de 4 dollars (20 fr. 72) par tonne.

2. La fonte est de plus un produit lourd et encombrant, le coût élevé du fret qui représente en moyenne 15 à 20 o/o de la valeur de la marchandise joue donc, vis-à-vis des concurrents étrangers éloignés, le rôle d'un véritable droit de douane.

Briey se trouvent à peine à quelques kilomètres seulement de l'Allemagne, de la Belgique et du Luxembourg.

Dans quel cas les producteurs de fonte s'adresseront-ils principalement à l'étranger pour la vente de leurs produits ?

C'est surtout après une période de grande activité, de surproduction. En effet, quand les stocks ont pris une importance considérable, quand, profitant d'un moment de prospérité, les industriels se sont laissés entraîner à produire en trop grande quantité, il faut écouler cet excédent. Or, pour arriver à vendre sur place toute cette masse, il faudrait consentir des rabais considérables, et les Maîtres de forges ne veulent, à aucun prix, user de ce procédé, car, après avoir baissé momentanément les cours, ils ne pourraient parvenir à les relever, alors même que la hausse serait rationnelle. Ils préfèrent décongestionner le marché en expédiant au dehors cet excédent qu'ils céderont à des prix sensiblement inférieurs.

De là, vient le principal reproche adressé aux producteurs de fonte : « Vous vendez votre produit plus cher à vos nationaux qu'aux étrangers ». Disons immédiatement que le Comptoir, lui-même, ne peut encourir, à ce sujet, aucune responsabilité, puisqu'il laisse ses adhérents entièrement libres de vendre leurs produits à l'étranger selon leur gré.

Mais, c'est précisément parce qu'il a compris cette

anomalie qu'il a proposé à ses sociétaires la création d'un Comptoir annexe du premier et dont le but serait de régler la vente à l'étranger.

Nous voulons parler du *Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle*.

Le reproche adressé aux Maîtres de forges lorrains ne leur était pas spécial, mais il peut être adressé à tous les producteurs d'une matière quelconque protégés par un droit de douane. Il est naturel que l'existence de ces droits de douane permettra aux industriels, en général, de majorer, sur le marché national, leurs produits du montant de ce droit, ce qu'ils ne peuvent faire sur des places étrangères.

Ce système de vente à perte que M. Brouilhet (1) n'hésite pas à qualifier de « monstruosité économique » est un procédé classique usité par les cartels allemands.

C'est ainsi que le Syndicat des cokes de Westphalie vendait, en 1892, ses produits 17 marks la tonne en Allemagne, alors qu'il les cédait à raison de 8 m. 20 en Autriche.

Le Syndicat d'Essen, en 1902, vendit 6.000 tonnes à raison de 2 marks la tonne à l'étranger, tandis que la même quantité était livrée en Allemagne à 10 marks la tonne.

1. Brouilhet. *Essais sur les ententes industrielles et commerciales*, page 105.

En 1902, le Syndicat des fils laminés vend 82 marks la tonne à Anvers, alors que les nationaux payent 130 marks (1).

De même, en 1899, les constructeurs allemands de navires eurent à lutter contre la concurrence hollandaise, car les mêmes matériaux étaient vendus 180 marks rendus franco en Hollande, alors que les nationaux les payaient 200 marks en gare d'Essen : ils furent obligés d'acheter leurs fers en Hollande, de payer les droits d'entrée en Allemagne et ils y trouvaient encore leur bénéfice.

On cite même le cas de fondeurs de la Vallée de la Meuse qui achetèrent, en Allemagne, des fontes provenant du Comptoir de Longwy. Ils sollicitaient de l'administration des douanes l'admission temporaire en franchise de droits d'une quantité déterminée de fontes, transformaient cette fonte et la réexportaient ensuite sous forme de produits ouvrés. Le droit de douane de 15 francs par tonne et le double transport de 10 francs leur permettaient de vendre, malgré tout, avantageusement (2).

Enfin, non seulement les cartels usent abondamment de ce procédé, mais c'est même pour les trusts

1. Collier, *op. cit.*, p. 102 et 103.

2. Prévost. *Les ententes entre producteurs en France*, p. 187. L'administration des douanes peut accorder l'admission temporaire en franchise en vertu d'un décret des 15-21 février 1862 et de la loi du 11 janvier 1892, art. 13 ; l'admission temporaire des métaux est également régie par les décrets des 9 janvier 1870 et 24 janvier 1888.

un moyen pratique de réaliser d'importants bénéfices. Ceux qui ont poussé la concentration jusqu'à ses plus extrêmes limites produisent en masse, consentent à vendre leurs produits à l'étranger, moyennant des prix infimes, même à perte, car ils pourront ainsi amortir leurs frais généraux et rattraper leurs pertes en vendant très cher à leurs nationaux.

M. Chamberlain citait cet exemple à la Chambre des Communes : « Supposons, disait-il, qu'un industriel vende pour 50.000 livres sterling de marchandises par an et que, sur ces 50.000 livres sterling, il gagne 5.000 livres sterling ; supposons que ses frais généraux soient de 6.000 livres sterling, s'il produit et parvient à vendre pour 100.000 livres sterling par an, ses bénéfices seront non seulement de 10.000 livres sterling, mais ils s'accroîtront des économies qu'il aura effectuées sur les frais généraux et monteront facilement à 15.000 livres sterling. Il peut donc vendre la seconde moitié de cette production, non seulement sans profit, mais même avec perte, et cela sans être affecté (1). »

Le *Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle* a précisément pour but d'éviter ces abus. Il veut arriver à réglementer la vente de la fonte à l'étranger, son but principal est d'uniformiser les prix.

1. Discours de M. Chamberlain à la Chambre des Communes, 28 mai 1903. Traduction du journal *La Réforme économique*.

Disons immédiatement que, tout en étant l'annexe, en quelque sorte la suite du Comptoir de Longwy, il n'a nullement obligé ses sociétaires à faire partie de l'un et de l'autre à la fois, les adhérents sont absolument libres d'entrer ou non dans les deux Comptoirs.

Du reste, le Comptoir d'exportation ne comptait que sept membres lors de sa création en 1905 (15 Mars).

Le *Comptoir d'exportation*, dit l'article 1 des statuts, a pour objet « l'achat et la revente dans tous les pays étrangers, sauf dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, de toutes les fontes brutes de leur fabrication, produites dans les hauts-fourneaux qu'ils possèdent actuellement dans le département de Meurthe-et-Moselle ainsi que dans ceux qu'ils pourraient acquérir ou construire dans les départements de Meurthe-et-Moselle et de la Meuse, à l'exception des fontes destinées à l'alimentation de leurs usines de transformation et de celles qu'ils livreront au Comptoir métallurgique de Longwy et à ses associés, ou préféreraient conserver en stock. »

Le Comptoir, encore une fois, ne limite pas la production, puisqu'il laisse ses adhérents libres de livrer leur excédent au Comptoir ou de le conserver en stock. Il se met uniquement à leur disposition afin de leur servir d'intermédiaire pour la vente de leurs fontes à l'étranger.

L'organisation et le fonctionnement de cette

société sont, en principe, absolument identiques à ceux du Comptoir de Longwy. Seuls la raison sociale et le capital diffèrent ; ce capital social est fixé à 70.000 francs seulement.

Les sociétaires producteurs comptent, par ce groupement, favoriser l'exportation tout en réprimant les abus qui se produisaient auparavant.

Le Comptoir espère, par sa puissante organisation commerciale, arriver à une unification, à une stabilisation des prix de vente sur les marchés étrangers. S'il n'obtient pas un relèvement, il parviendra très probablement, tout au moins, à établir des cours uniformes et à écouler normalement les fontes de ses sociétaires, au fur et à mesure des besoins et dans les places où les demandes seront plus nombreuses.

Les adhérents y trouveront leur avantage puisqu'ils seront, encore là, débarrassés du souci commercial.

Ils n'auront plus cette publicité ruineuse qui leur faisait éprouver des pertes sensibles.

La concurrence commerciale sera également moins vive, puisqu'ils chargeront un même agent de la vente de leurs marchandises. Ils pourront ainsi porter tous leurs efforts sur la fabrication.

Nous ne pouvons, ici, fournir comme nous l'avons fait pour le Comptoir métallurgique, aucun document sur les prix, sur les résultats obtenus. Cette nouvelle organisation est trop jeune encore pour qu'il soit possible d'apprécier et de juger ses résultats. Cependant

les chiffres que nous indiquons plus bas nous permettent de conclure que le nouveau Comptoir a certainement favorisé le commerce d'exportation.

Chiffres des exportations depuis la création du Comptoir (1)

1905.....	48.367 tonnes
1906.....	68.676 tonnes
1907.....	183.437 tonnes

Enfin ce système de Comptoir d'exportation nous semble logique : c'est en quelque sorte l'accessoire, le dérivé indispensable d'une entente entre producteurs.

Pour avancer cette affirmation, nous nous basons sur ce fait que bon nombre de cartels allemands se montrent favorables à une organisation de ce genre et que, d'ici peu, la grande partie des syndicats auront une agence de vente pour l'étranger.

Nous n'en voulons pour preuve que la détermination que vient de prendre, il y a quelques jours, le Syndicat Rhénan Westphalien qui a érigé, à Paris même, un Comptoir de vente pour soutenir l'exportation en France. Il présente cette particularité qu'il est créé en territoire étranger même, afin de pouvoir étudier plus facilement et plus logiquement la question d'écoulement des produits.

La création des Comptoirs d'exportation présente donc des avantages incontestables, mais arrivera-t-on,

1. Chiffres fournis par M. Aubé, directeur du Comptoir.

par ce moyen, à supprimer ce que nous signalions plus haut comme une anomalie, comme une monstruosité.

Ce qu'il faut, ce n'est pas seulement atténuer le mal, c'est en supprimer le germe.

Or, les Comptoirs d'exportation sont un palliatif ; ils enrayeront en partie les funestes effets d'une vente désordonnée à l'étranger, mais ils ne supprimeront pas entièrement le danger.

Quel serait le moyen ?

Avant d'adopter une solution, il est, croyons-nous, nécessaire d'établir les responsabilités.

Les ententes entre producteurs, trusts, comptoirs ou cartels sont-ils la cause unique ou principale de cette situation ? Assurément non.

Le principe de vente à perte à l'étranger est universellement adopté, il fonctionne dans tous les pays.

Nous vendons aux Anglais notre sucre à un prix peu élevé, alors que nous le payons le double, pendant que les Allemands paient leurs propres fontes le double de ce que les paient les Hollandais.

On en arrive à cette constatation en apparence invraisemblable que beaucoup de nations se trouvent placées dans le même cas et souffrent du même mal.

La cause de ce mal revient en majeure partie à l'Etat par suite de la fixation de droits d'entrée très élevés sur certaines matières et dont les producteurs nationaux cherchent à tirer tout le parti possible. M. de

Rouzières (1) cite, à titre d'exemple, un fait curieux : « Supposons une Société métallurgique française vendant une partie de ses fontes brutes et en usinant une autre partie, produisant de l'acier, par exemple. Si elle a des fontes à placer et qu'elle ne puisse s'en débarrasser qu'à un prix désavantageux, son intérêt la pousse à consentir un sacrifice, plutôt à des aciéries belges ou allemandes qu'à des aciéries françaises. La raison en est simple : l'acier produit avec sa fonte à bon marché aura un prix de revient moins élevé ; il pourra, s'il est d'origine française, faire concurrence avantageusement à ses aciers, par conséquent lui nuire. Au contraire, s'il est d'origine belge ou allemande, il aura des droits à acquitter pour atteindre le marché français ; il sera donc moins menaçant pour la société en question. »

Certains cartels allemands vont plus loin encore et stimulent les exportations par des bonifications, par des primes. Ainsi l'Association des fers à demi travaillés paie une prime d'exportation de 15 marks par tonne, augmentée de 5 marks par le Syndicat de la houille. M. Volgeshin a calculé que le Syndicat de la houille a sacrifié, en 1897, une somme d'environ 17.000.000 de marks pour augmenter ses débouchés.

Il existe même à Cologne, un bureau composé de producteurs de houille, coke, fonte, etc... qui a reçu

1. De Rouzières, *op.cit.*, page 251.

le nom de *Abrechnungsstelle für die ausfuhr* (1) et qui est chargé de la fixation, de la distribution des primes.

Quel serait le remède ?

Faut-il supprimer notre système protectionniste et adopter le principe libre-échangiste ? Libre-échange, protectionnisme, pour lequel opter ? C'est là une question trop délicate à résoudre et qui ne trouve surtout pas sa place dans le cas très particulier et très spécial qui nous occupe.

Quant à ce que l'on pourrait appeler des demi-mesures, selon nous il ne faut pas y songer. Le député socialiste Bebel avait déposé au Reichstag, le 14 janvier 1902, un amendement portant la suspension des droits de douane sur les marchandises exportées meilleur marché qu'elles ne sont vendues à l'intérieur ; cet amendement ne fut pas adopté. La motion reprise, le 4 novembre 1902, par le député Albrecht fut également repoussée.

Comme il s'agit d'un mal commun à la très grande majorité des Etats, la meilleure solution consisterait, selon nous, dans une entente internationale qui permettrait aux nations adhérentes de prendre en commun et d'appliquer réciproquement les mesures préventives qui seraient jugées nécessaires.

Le tzar Nicolas II prit, il y a quelques années,

1. Prévost, *op. cit.*, p. 192.

l'initiative de cette réglementation. Se basant sur le principe de la Conférence des sucres, tenue à Bruxelles, il fit adresser aux puissances qui avaient participé à cette conférence, une circulaire par son ministre des Finances. Par cette circulaire, il les invitait à se réunir pour « discuter sur les mesures à prendre afin de paralyser les différents moyens d'influencer le marché national. En outre, cette circulaire visait la question de « l'abaissement artificiel des prix des marchandises sur le marché international et dont le but est de combattre la concurrence sur les marchés étrangers, soit de maintenir les prix à un certain niveau à l'intérieur. » (1)

Malheureusement, cette Conférence n'a pas eu lieu, il serait à souhaiter que l'idée fut reprise et que cette question fut discutée à la fois par toutes les nations intéressées, car elle est trop délicate pour qu'une solution soit prise par un seul, ou même pour qu'une opinion isolée puisse être considérée comme juste et absolue.

En attendant mieux, la création de Comptoirs d'exportation, et, surtout, d'agences établies à l'étranger, permettra une régularisation des prix.

En tous cas, le reproche adressé au Comptoir de vendre moins cher à l'étranger, et, par conséquent, de

1. *Le Messenger des finances*.—Raffalovich, *Trusts, Cartels et Syndicats* page 499.

prélever une sorte de dîme, d'impôt sur ses nationaux, peut être étendu à tous les groupements économiques qui se trouvent dans le même cas et la responsabilité de cette situation incombe à l'Etat qui a provoqué cette anomalie.

III *Influence du Comptoir sur les salaires*

Bon nombre d'auteurs et d'économistes se sont demandé si les organisations commerciales ou industrielles n'avaient pas eu une répercussion fâcheuse sur la classe des salariés, si elles n'avaient pas une tendance à user de leur puissance pour imposer des salaires restreints à leurs ouvriers.

La réponse nous est fournie par M. Bourguin qui déclare : « Il ne semble pas que les ouvriers aient eu jusqu'ici à souffrir gravement de ces nouvelles organisations industrielles » (1). Cette solution est exacte en principe, mais il est nécessaire d'établir une distinction et de formuler quelques réserves.

Parmi les salariés, il en est certainement qui ont éprouvé, du fait des ententes, de sérieux dommages.

Le Comptoir, comme beaucoup d'autres groupements, en réalisant la centralisation commerciale, a éliminé toute une catégorie de salariés, ou plutôt a restreint leur nombre dans une très large mesure. Avant la création du Comptoir, chaque société possédait un nombre considérable de représentants, tant pour la France que pour l'étranger ; chaque usine, chargée de traiter elle-même tous ses marchés, entretenait une certaine quantité d'employés dans ses

1. Bourguin, *op. cit.*, page 162.

bureaux. Actuellement, le Comptoir groupe, dans un seul bureau, les employés nécessaires à l'administration de toutes les usines ; il a de même supprimé la classe des commis-voyageurs.

Mais, en général, comme le fait remarquer M. Bourguin, les ententes ont eu une influence bienfaisante sur les salaires, et, dans sa sphère, le Comptoir n'y est pas resté étranger.

En effet, il y a lieu d'enregistrer une certaine hausse des salaires. Cependant il ne serait pas exact de déclarer que chaque groupement, pris isolément, a provoqué cette augmentation. Il faut plutôt la considérer, selon nous, comme un résultat acquis simultanément dans tous les pays, sauf quelques exceptions. Dans l'industrie métallurgique, la moyenne des salaires, qui était de 4 francs en 1880, atteint actuellement 6 francs environ. Du reste, cette élévation s'est manifestée en même temps dans toutes les branches de la production, et dans tous les autres groupements.

Nous pouvons, toutefois, signaler une exception relativement à certains trusts qui, non seulement n'ont pas augmenté les salaires de leurs ouvriers, mais qui les ont au contraire diminués. C'est ainsi que l'*American Steel and Wire Co*, en juillet 1899, les a diminués de 10 o/o à Newcastle, de 33 o/o à Cleveland (Ohio), de 45 o/o à Anderson (Indiana) Findlay, (1) etc... etc...

1. *Journal des Economistes*, mai 1908.

Mais, quant au Comptoir, on peut dire que les débouchés qu'il a créés ont eu pour résultat d'accroître le nombre des ouvriers métallurgistes, et que son action continue à amener une stabilisation, une régularisation des salaires.

Avant 1876, la production était loin d'être aussi développée qu'à l'heure actuelle. Les industriels n'ayant pas la certitude d'écouler normalement et surtout avantageusement leurs fontes, ne produisaient que des quantités restreintes. Mais, depuis la formation du Comptoir, le placement assuré des produits a fait augmenter le nombre des ouvriers.

Enfin, et c'est là le point essentiel, le Comptoir a eu, sur les salaires, sensiblement le même effet que sur les prix, il a provoqué la régularité : car tandis que dans certains cartels allemands, la direction impose, en temps de crise, des périodes de chômage à ses adhérents et leur verse même des primes à cet effet, ce qui entraîne la cessation tout au moins partielle et momentanée du travail, le Comptoir de Longwy, au contraire, ne stipule aucun arrêt, même passager, de la production. Les ouvriers travaillent donc normalement et régulièrement, sans être exposés à aucun chômage.

Il est nécessaire également de faire remarquer qu'à l'opposé du trust, le Comptoir ne ferme aucune usine. Toutes celles qui entrent dans la société con-

servent leur liberté et leur indépendance d'exploitation.

En Amérique, au contraire, les trusts concentrent la production dans certains établissements et ils n'hésitent pas à supprimer ceux dont le rendement n'est pas assez avantageux. Ce système a pour conséquence le licenciement de la plus grande partie des ouvriers.

C'est ainsi que l'*American Sugar Refining Corporation* a privé de travail 1.500 ouvriers à Boston et plus de 15.000 à Baltimore. Le *Whiskey-Trust*, après avoir groupé 80 distilleries, en ferme 68 (1). On nous objectera peut-être que le trust, concentrant sa production dans quelques usines seulement, occupe, en réalité, le même nombre de salariés. Mais ce fait n'est nullement prouvé et, en admettant qu'il le fût, il est certain que ce ne sont pas les mêmes ouvriers qui sont occupés dans les seules usines en exploitation. Le trust du sucre a certainement causé un très sérieux préjudice aux 15.000 ouvriers qu'il a congédiés.

Enfin la concentration patronale doit entraîner tôt ou tard et fatalement la concentration ouvrière.

Le Comptoir, comme les autres groupements, entraînera certainement la création de syndicats ouvriers puissamment organisés qui pourront entrer en relations avec la direction pour toutes les questions relatives

1. Collier, *op. cit.*, page 268.

aux heures de travail et aux salaires, principalement en cas de grève.

Beaucoup d'unions ouvrières sont déjà arrivées à des résultats appréciables ; c'est ainsi qu'à Pittsburg, la compagnie formée par la fusion de 140 entreprises a établi, d'accord avec l'Union générale des ouvriers mineurs américains, une échelle mobile des salaires avec un minimum (1).

Somme toute, on ne peut prétendre que le Comptoir de Longwy ait, à lui seul, provoqué la hausse des salaires ; il est plus juste et plus logique de reconnaître qu'il ne l'a pas entravée ; on peut même dire qu'il a facilité cette hausse en augmentant les bénéfices de la production.

Enfin son résultat plus appréciable fut surtout d'amener la régularisation du travail et d'éviter ainsi le chômage des ouvriers.

1. Bourguin, *op. cit.*, page 162.

CHAPITRE III

Le Comptoir Métallurgique devant la Loi

Jusqu'ici, nous avons étudié un organisme économique sous ses aspects spéciaux. Nous avons constaté qu'en règle générale, il n'a provoqué ni l'oppression du producteur, ni celle du consommateur, que l'opinion publique elle-même s'était montrée favorable à ce groupement.

Mais au-dessus de l'opinion publique, parfois sujette à caution, il y a la loi qui se trouve toujours prête à sévir et à réprimer les abus.

Peu importe que le Comptoir ait fonctionné normalement, régulièrement, avec succès même, si son organisation est illégale et si les procédés dont il use sont illicites.

Nous sommes ainsi amenés à soumettre les clauses des statuts au contrôle de la loi pénale.

Il nous faut malheureusement constater que la législation, sur cette matière qui nous occupe, est loin d'être parfaite.

Créée à une époque où les groupements économiques étaient encore à l'état naissant, ou plutôt même n'existaient pas, la loi n'a pu prévoir les formes actuelles de la concentration industrielle et commerciale. Elle n'a pas suivi le progrès, elle est restée stationnaire depuis 1810, époque à laquelle le législateur a édicté l'article 419 du Code pénal sur l'accaparement.

Le texte est ainsi conçu : « Tous ceux qui, par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des suroffres, faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par réunions ou coalitions entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne la pas vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix, ou qui, par des voies ou moyens frauduleux quelconques, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus, et d'une amende de 500 à 10.000 francs. »

C'est sous le coup de cet article ancien que tombent aujourd'hui les abus qui peuvent naître des formes nouvelles d'associations industrielles, des groupements économiques qui auraient pour résultat l'accaparement.

Cette disposition pénale fut édictée alors qu'il

n'existait aucune forme de concentration, alors que les industriels produisaient isolément, sans entente. Jamais l'idée ne serait venue aux rédacteurs du Code pénal de réglementer ou de réprimer la limitation de la production, parce que cette limitation n'existait pas. Ils avaient en vue seulement les manœuvres employées par quelques commerçants pour opérer la hausse du prix de certains produits ; ils avaient pour but d'éviter le retour d'abus semblables à ceux qu'avaient commis les trop fameux accapareurs de denrées alimentaires.

Aussi, est-il nécessaire d'établir dès à présent une distinction entre l'accaparement de spéculation et l'accaparement de production : le premier intervient dans la circulation des marchandises, le second dans leur production. Comme le déclare M. Doléans « le législateur a eu pour objet de sauvegarder la liberté commerciale et de faire respecter une conception individualiste des rapports d'échanges. Or, à cette époque, la production morcelée, divisée par la concurrence, était essentiellement individualiste et on ne devait craindre que les manœuvres de spéculation commerciale (1) ».

Mais, alors, pourrait-on objecter : l'article 419 est inapplicable à la matière qui nous occupe ? Nullement. Les termes vagues de ce texte permettent, au

1. Doléans. *De l'accaparement*, p. 10.

contraire, de l'étendre et de l'appliquer à l'accaparement de production puisqu'il vise les détenteurs d'une même marchandise. Or, c'est précisément le cas des producteurs, attendu qu'ils sont les premiers possesseurs, les *détenteurs* de la matière dont ils disposent à leur gré.

En ce qui concerne les personnages qui peuvent se rendre coupables du délit d'accaparement, l'article 419 ne fait aucune distinction, l'acte peut être commis par un seul individu ou par une coalition ; le second cas seul nous intéresse. Dans le premier, en effet, l'élément frauduleux pourra se manifester sous les formes les plus variées.

Dans le cas de coalition, l'élément frauduleux ne trouve pas, en principe, son existence dans le fait de l'entente, de la réunion de plusieurs détenteurs d'une même marchandise.

Pour qu'il y ait délit d'accaparement, il faut :

1° Qu'il s'agisse des principaux détenteurs d'une même marchandise.

2° Que ces détenteurs aient agi dans le but coupable de fausser les cours.

3° Que le délit ait été consommé.

Nous ne faisons aucune difficulté pour reconnaître qu'aujourd'hui la fonte peut être considérée comme une matière de première nécessité ; elle peut, par conséquent, faire l'objet d'un accaparement.

Voyons si le Comptoir réunit les principaux dé-

tenteurs de ce produit. Il groupe, il est vrai, la majorité des producteurs de fonte de la Lorraine (60 o/o environ) mais l'action du Comptoir ne s'étend qu'à la fonte brute seulement, il est même indispensable d'ajouter que le Comptoir n'agit pas sur toute la fonte brute produite, mais sur une partie seulement : sur la quantité disponible. Il ne faut pas oublier, en effet, que la majeure partie de la fonte produite est consommée, absorbée par les usines de transformation appartenant aux sociétaires du Comptoir. Du reste, nous possédons sur ce point des données précises : en 1906, par exemple, la production totale de la France fut de 3.319.032 tonnes de fonte ; le département de la Meurthe-et-Moselle avait fourni, à lui seul, 2.291.632 tonnes.

On serait ainsi porté à croire que, comme la majorité des producteurs de fonte a adhéré au Comptoir, celui-ci était maître du marché des fontes puisque le reste de la France n'avait produit que 1.027.401 tonnes. Mais, si nous consultons les statistiques, nous voyons que, cette même année, le Comptoir n'a vendu que 350.368 tonnes. Peut-on dire que le Comptoir accapare la matière première, alors que sur 3.319.032 tonnes de production totale, il n'en a vendu que 350.368 ?

Il est un des principaux détenteurs, mais il est loin d'être maître de la presque totalité des fontes produites et de leur vente.

Il faut, en second lieu, que les détenteurs aient agi dans le but coupable de fausser les cours (1).

Ce que l'article 419 réprime, ce sont les ententes qui auraient pour objet d'imprimer une hausse artificielle des cours, d'imposer aux acheteurs des prix écrasants qui, pour les coalisés, constitueraient des gains scandaleux. Le législateur de 1810 voulait, disent les travaux préparatoires : « protéger le public contre les spéculations scandaleuses qui font doubler et tripler les prix des matières premières, des denrées les plus nécessaires à la vie et ne s'enrichissent que sur des ruines. »

La doctrine et la jurisprudence sont actuellement d'accord pour admettre que des industriels et des commerçants peuvent se syndiquer, soit pour lutter contre la concurrence étrangère, soit pour prendre en commun la défense de leurs intérêts commerciaux.

La loi des 17-24 juin 1791 interdisait les coalitions en général, mais les lois du 25 mai 1864 et du 21 mars

1. Certains tribunaux ont voulu considérer comme illicite le fait même de la coalition, quand cette coalition tendait à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix. C'est ce que décida le tribunal de la Seine au sujet de l'accaparement des cuivres (affaire Secretan). Jugement du 28 mai 1890.

Au contraire, la Cour d'appel de Paris, dans cette même affaire, déclara qu'il était nécessaire qu'il y ait engagement formel et précis de ne pas vendre ou de ne vendre qu'à un certain prix (arrêt du 3 août 1890).

1884 (1) les ont fait revivre, sans que ces deux textes n'impliquent, pour cela, l'abrogation de l'article 419.

Deux arrêts : l'un de la Cour de Paris, du 29 avril 1830, l'autre de la Cour de cassation du 1^{er} février 1834, déclarent qu'il n'y a pas délit de coalition dans le traité passé entre plusieurs négociants avec le but, non de hausser les prix de leurs marchandises, mais de les maintenir, de les empêcher de descendre au-dessous de leur cours habituel (2).

De même, la Cour de cassation a déclaré licite la convention par laquelle les copropriétaires d'une usine, après avoir décidé qu'ils en auraient alternativement la jouissance, déterminent un prix au-dessous duquel ils s'engagent à ne pas vendre leurs produits (3).

Les producteurs de fonte, en adhérant au Comptoir, n'avaient pour but que de lutter contre la concurrence étrangère et de restreindre surtout la concurrence qu'ils se faisaient entr'eux ; ils cherchaient également à supprimer les intermédiaires et à trouver dans une entente la possibilité de réduire les frais

1. La loi du 25 mai 1864 modifie les articles 414, 415 et 416 du Code pénal. La loi du 21 mars 1884, abrogeant la loi des 14-17 juin 1791 et l'article 416 du Code pénal, déclare licites les syndicats professionnels qui ont pour objet l'étude et la défense des intérêts économiques, industriels, commerciaux et agricoles.

2. Babled, *op. cit.*, page 153. S. 1834. 1. 31.

3. Cass., 4 janvier 1842. S. 1842. 1. 231.

généraux de chacun. Par voie de conséquence, ils étaient tout naturellement amenés à étudier les améliorations susceptibles d'être apportées dans la fabrication de la fonte, ainsi que les économies à réaliser sur les prix de transport.

Voilà les raisons pour lesquelles les producteurs de fonte se sont groupés. Ils forment une coalition, il est vrai, mais une coalition licite.

Il nous reste à examiner si l'action du Comptoir a eu pour résultat, suivant les termes de l'article 419, une hausse ou une baisse des cours, au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence libre et naturelle du commerce.

La doctrine et la jurisprudence exigent que la preuve formelle de cette hausse ou de cette baisse factices soit rapportée ; il ne suffirait pas qu'il y ait eu simple tentative, mais il faut que le délit ait été consommé.

Cette condition qui, du reste, résulte implicitement des termes mêmes de l'article 419, nous semble imposée à juste titre.

Comment, en effet, comparer d'une façon précise et nette la différence entre les prix fixés par une coalition et ceux résultant de la libre concurrence, si l'on n'a pas des éléments absolument certains d'appréciation, des preuves formelles ? Assurément, si un syndicat majore de 50 à 80 o/o le prix de sa marchandise, la comparaison sera relativement simple, mais, en général, les prix varient d'une façon peu sen-

sible : de 7, 8, 10 o/o ; puis il intervient un si grand nombre de facteurs, de circonstances, que la cause de la hausse ou de la baisse ne peut être précisée.

Il faut donc que la preuve des faits allégués soit rapportée.

La création du Comptoir a-t-elle eu pour résultat une élévation sensible du prix des fontes ?

Dans un précédent chapitre, nous avons montré combien, avant 1876, le cours des fontes était sujet à des à-coups, à des soubresauts préjudiciables, variant de 10 à 15 francs, et même davantage. Depuis la création du Comptoir, les prix n'ont cessé de suivre un mouvement absolument régulier de baisse, enregistrant des variations de 4, 5, 6 francs en moyenne. Pendant l'année 1899, au cours de la crise que nous traversons, le prix de la fonte n'avait haussé que de 10 francs. A ce moment même, nous l'avons dit, on a fait grief au Comptoir d'avoir été l'unique vendeur. Il avait cependant, à ce moment, l'occasion la plus avantageuse qui se fût jamais présentée de réaliser d'importants bénéfices. Il pouvait faire la loi du marché, imposer à ses clients des prix exorbitants qui, vu la nécessité, eussent été forcément acceptés par eux. Or, il n'a pas agi ainsi ; il a fait mieux : il s'est procuré de la fonte au prix de 80 et même 100 francs la tonne pour la revendre 65 et 70 francs.

N'est-ce pas la preuve la plus manifeste de l'absence de tout esprit d'accaparement ou de spéculation ?

On chercherait en vain, dans les statuts, une clause relative au prix de vente à *faire*. Il n'est pas stipulé, par exemple, qu'en aucun cas, ce prix ne devra être inférieur à un chiffre fixé. Au contraire, les termes mêmes et l'esprit de l'article 27 des statuts montrent clairement que le Comptoir a pour but de vendre, mais de vendre au mieux. Enfin, l'article 41 établit que des prix différents pourront être fixés suivant la qualité des fontes fournies par certains sociétaires. En conséquence, le Comptoir n'impose pas une marchandise et, lorsque celle-ci est de qualité inférieure, il consent un rabais à l'acheteur ; réciproquement, lorsque certaines fontes sont particulièrement supérieures, elles subissent une majoration.

En un mot, le prix est proportionnel à la valeur de la marchandise.

Le Comptoir n'est pas un syndicat d'accaparement, mais un syndicat de défense industrielle. Loin d'exercer une manœuvre temporaire, comme certaines coalitions, pour provoquer une hausse factice des cours, il joue au contraire le rôle de régulateur de la production et des prix.

La jurisprudence fut, il y a quelques années, appelée à statuer sur un différend qui avait surgi entre le Comptoir et l'un de ses adhérents, différend que nous avons déjà signalé. Le tribunal de Briey fut incidemment appelé à apprécier la légalité du Comptoir, à indiquer son but.

Voici en quels termes il définissait son rôle économique : « Considérant que le Comptoir métallurgique de Longwy est un syndicat comprenant les principales sociétés métallurgiques du bassin de Longwy, que son but principal est de régler les opérations particulières de ses associés d'après des vues d'ensemble et au mieux de l'intérêt général de la production d'une grande industrie (1)... »

Dans cette même affaire, la Cour d'appel de Nancy, par son arrêt en date du 29 novembre 1902, décida que : « La création du Comptoir de Longwy a eu notamment pour but de réglementer la production, d'empêcher le chômage en évitant la surproduction et de prévenir, dans les limites du possible, les crises pouvant survenir dans l'industrie métallurgique par une variation trop brusque des cours. » L'affaire fit grand bruit, tout d'abord parce qu'il y avait là une question de principe, puis, il faut bien le dire, l'avocat du Comptoir, M^e Méline, avait profité de cette occasion pour vanter l'organisation de ce groupement et son influence économique ; il avait même été appelé à traiter incidemment la question de la légalité du Comptoir. La Société de Villerupt-Laval-Dieu avait, dans son assignation, demandé au tribunal de lui donner

1. Jugement du Tribunal de Briey jugeant consulairement, du 14 février 1902.

acte « des réserves expresses et formelles qu'elle faisait, de demander, le cas échéant, la nullité de la société en nom collectif : Le Comptoir de Longwy ».

La Cour de Nancy a jugé que, sur ce point, elle ne devait pas faire droit à la demande de la Société de Villerupt-Laval-Dieu, cette question n'ayant aucun rapport avec l'objet actuel du litige.

En l'absence de décision judiciaire, il est intéressant de rechercher si la Société du Comptoir de Longwy peut être frappée de nullité ?

Rappelons brièvement le principe : Les coalitions entre producteurs ou détenteurs d'une marchandise n'ont pas seulement, chez nous, une sanction pénale, elles ont également une sanction civile dans la nullité des engagements contractés, dans celle des conventions ayant pour effet de porter atteinte à la concurrence naturelle et libre du commerce : et ce, par application des articles 1131 et 1133 du Code civil (1).

L'article 1131 déclare de nul effet l'obligation sur une cause illicite et l'article 1133 stipule qu'une cause est illicite quand elle est contraire à l'ordre public. A plusieurs reprises, les tribunaux, se basant sur ces articles, ont prononcé la nullité de certaines conventions, comme contraires à la liberté du commerce et par suite, à l'ordre public ; et cela même lorsqu'elles

1. Babled, *op. cit.*, page 182,

ne comportaient pas l'application de la loi pénale (1). En particulier, un arrêt de la Cour de Paris, en date du 18 décembre 1890, annulait les marchés de cuivre de la Société Secretan, bien que le caractère délictueux n'eût pas été reconnu.

Dans les statuts du Comptoir, il n'existe aucune stipulation contraire à l'ordre public, ni même à la loi ; du reste, aucune loi ne règle les rapports économiques entre producteurs et consommateurs, sauf l'article 419 du Code pénal. Or l'article 419 ne prohibe nullement les ententes ni même les coalitions ; ce qu'il veut seulement réprimer, ce sont les moyens frauduleux qui seraient employés par les coalitions pour provoquer des hausses ou des baisses factices.

Nous avons établi qu'aucun de ces griefs ne pouvait être fait au Comptoir de Longwy. Par conséquent, il ne peut être menacé de nullité dans son existence.

En réalité, notre législation, en matière d'organisation économique, est en retard d'un siècle.

Depuis 1810, l'industrie et le commerce ont progressé, mais la loi est restée stationnaire.

Irons-nous jusqu'à souhaiter que l'article 419 du Code pénal soit remplacé par un texte plus moderne et plus approprié aux circonstances ? Cette question

1. Nancy, 15 décembre 1874. S. 1875.2.288. — Cass., 11 février 1879. S. 1879.1.198.

très générale ne peut trouver sa place ici. Contentons-nous de demander aux tribunaux de se montrer très circonspects dans l'adoption de ce vieux texte aux cas très spéciaux et parfois très nouveaux qui leur sont soumis.

*
* *

Le Comptoir et l'Etat. — Nous avons très brièvement signalé l'influence que pouvaient exercer les pouvoirs publics, tant sur la création que sur le développement des ententes et des groupements.

Naturellement, si l'Etat se montre favorable à la constitution de ces organisations, celles-ci ne tardent pas à prendre une extension qu'elles ne pourraient atteindre sous un régime d'entraves continuelles et d'oppression.

En Amérique, les trusts se sont formés sans que le gouvernement songeât à intervenir. Des compagnies, groupant d'énormes capitaux, se sont constituées sans être inquiétées. Ce n'est que lorsqu'elles commencèrent à abuser de leur situation que les pouvoirs publics s'émurent.

La constitution, en 1787, accordait, à chaque Etat, le pouvoir de légiférer sur son propre territoire.

Quant au Congrès, il ne peut légiférer que sur les

questions de transports, soit entre Etats, soit entre un Etat et un pays étranger voisin.

Le 4 février 1887, fut votée l'*Interstate Commerce Law* qui a pour but de réglementer le commerce entre Etats; elle décide que les tarifs des compagnies de chemins de fer doivent être fixés raisonnablement, et supprime les faveurs (ou *discriminations*).

L'application de cette loi fut impossible, car les compagnies de chemins de fer, tout en continuant à accorder des faveurs spéciales, prirent également les mesures et les précautions nécessaires pour que ces faveurs ne fussent point divulguées.

En juillet 1890, parut le *Shermann Act* dont le titre exact est *United anti Trust Law*. Ce texte déclare nulle et illégale toute entente, sous quelque forme que ce soit, ouverte ou secrète, (*Conspiracy*) ayant pour but de restreindre le trafic et la concurrence, soit entre Etats, soit même avec les pays étrangers.

La peine encourue peut être de 5.000 dollars et d'un an de prison.

Dans son article 2, il applique les mêmes pénalités à ceux qui tenteraient de monopoliser, seuls ou de concert, une branche quelconque de l'industrie ou du commerce entre Etats, ou avec des pays étrangers.

Cette loi semblait une arme dangereuse contre les trusts. Hâtons-nous de dire que, jusqu'ici, elle ne put

être appliquée. Les trusts, pour échapper à ses prescriptions, se créèrent ou se modifièrent selon la forme *corporation*. Or, un arrêt de la Cour suprême, en 1819, avait décidé que la charte des corporations était assimilable à un contrat intervenu entre elles et l'Etat. Comme aucun contrat ne peut être modifié sans le consentement des deux parties, l'action unilatérale de l'Etat violait donc la constitution (1).

Dans ces circonstances, certains trusts n'hésitèrent pas à se former dans des Etats hospitaliers, comme ceux de New-Jersey ou de l'Iowa, et ne furent pas inquiétés.

C'est à partir de ce moment que les pouvoirs publics, devant cette résistance, songèrent à intervenir, et que le président Roosevelt, bravant les lois antérieures et la constitution même, osa entreprendre une lutte acharnée et suivit une politique que certains auteurs n'ont pas hésité à qualifier de révolutionnaire.

Le pouvoir exécutif entend, dès lors, s'arroger le droit « d'interpréter la constitution comme l'exigent les intérêts du pays tout entier ».

Deux lois furent votées :

1° La loi *Hepleuru* ;

2° La loi *Elkins*

1. M. Alfassa, Revue : *Le Censeur politique et littéraire*, n° 47, page 356.

Cette dernière est surtout intéressante, car elle punit d'un emprisonnement de deux ans et d'une amende de 1.000 dollars au minimum, non seulement ceux qui auront consenti des tarifs réduits de chemins de fer, mais ceux mêmes qui en auront profité.

Le gouvernement avait vu la cause du mal. Il s'est aperçu que les trusts, ou tout au moins le plus grand nombre d'entre eux, ne vivaient que par des faveurs spéciales qui aggravaient encore leur monopole. L'exemple le plus frappant nous est fourni par la *Standard Oil C^o* qui, par des tarifs de faveur sur les chemins de fer, possédait une situation contre, laquelle toute lutte était impossible.

Dans un discours qu'il prononça à Indianopolis pour l'inauguration de la statue de Lawton, le Président déclara qu'il tiendrait la main à l'exécution de cette loi, et à l'extension du contrôle fédéral (1). Ce ne furent pas là de vagues promesses, et la *Standard Oil C^o* vient d'être condamnée, en vertu de la loi *Elkins* qui interdit aux compagnies de chemins de fer d'accorder des *discriminations*, à la formidable amende de 29 millions de dollars pour des réductions illicites de transports du pétrole par chemin de fer. On avait relevé contre cette société plus de mille contraventions. Enfin, le gouvernement cherche également à réprimer les abus

1. Garner, professeur à l'Université de Urbana (Illinois). *Revue politique et parlementaire*, octobre 1907.

existants au sujet du transport de l'anhracite. Pour empêcher la formation de nouveaux trusts, il vient de soustraire à leur monopole probable les territoires houillers qu'il possède dans les Etats de l'ouest et qui comprennent environ 16.000.000 d'hectares de terrain carbonifère.

Enfin, la dernière tendance des pouvoirs publics serait d'exiger une plus grande publicité pour la constitution et l'administration des trusts ; elle serait surtout de préciser la portée d'application du *Shermann Act*, en lui donnant une action plus étendue et surtout plus rigoureuse, en un mot, en la rendant pratiquement applicable, et même en l'aggravant.

*
* *

En Allemagne, il n'existe aucun texte spécial contre les ententes. La loi se contente d'interdire seulement les conventions « contra bonos mores ». C'est dire que les pouvoirs publics ne se montrent nullement hostiles à la création et au fonctionnement des ententes.

Un certain nombre d'auteurs ont voulu attribuer à l'appui du gouvernement le développement intense des cartels. Beaucoup n'hésitent pas à déclarer : non seulement le gouvernement allemand est le protecteur des cartels, mais il est même leur collaborateur. M. de Rouziers nous parle, au sujet des car-

tels, de « l'action du gouvernement prussien qui a été directe et décisive » (1). Plus loin, il nous cite « trois industries, et non parmi les moindres, dans lesquelles l'existence des cartels a été favorisée, soutenue ou déterminée par l'Etat » (2).

De son côté, M. Francis Laur (3) nous indique, au sujet du cartel allemand des fabricants de wagons et de locomotives, que « le partage des commandes se fait au ministère des Travaux publics et que ce partage a lieu d'une façon régulière depuis l'entrée en fonctions du ministre actuel, M. de Thielen ». Il ajoute que « ce syndicat n'a pas été seulement favorisé, mais créé par l'Etat ». Nous ne partageons pas entièrement ces opinions. Certainement la protection du gouvernement allemand a été un puissant auxiliaire, mais a-t-il agi ainsi pour aider la cause économique ? Nous ne le croyons pas.

Selon nous, si l'Etat allemand a protégé, créé même les syndicats, s'il a contribué à leur développement et à leur prospérité, c'était de sa part une nécessité, un moyen qu'il a cru, pour lui, utile d'employer. Il s'est aperçu qu'il lui était indispensable de ne pas combattre une organisation dont il avait grand besoin et il est plus juste et plus logique, à notre avis, de le considérer plutôt comme un bon

1. De Rouziers, *op. cit.*, p. 137.

2. De Rouziers, *op. cit.*, p. 142.

3. Francis Laur, *De l'accaparement*.

client des cartels que comme leur collaborateur actif ; en tous cas, s'il est un collaborateur, c'est un collaborateur intéressé. Il n'est pas plus exact de dire que le gouvernement allemand est l'instigateur et le protecteur des cartels que de déclarer que nos compagnies de chemins de fer ont créé et encouragé le Comptoir de Longwy, avec lequel elles se trouvent en relations constantes.

Nous disions que le gouvernement allemand avait adopté cette politique de protection dans un but intéressé, cette affirmation est corroborée par les faits.

Le gouvernement craint, s'il laisse les syndicats se développer sans limites, de trouver en face de lui, comme en Amérique, des groupements tout puissants, aux exigences desquels il devra peut-être céder un jour. D'autre part, il ne veut pas les dissoudre, car il est le premier à reconnaître leur utilité économique. Son but est de s'ingérer dans leur administration, pour s'en rendre maître plus tard. Aussi, le parti du Centre et le parti social-démocrate sont-ils d'accord pour demander au gouvernement d'intervenir sous des formes variées. Voyons quelles sont ces formes.

La première solution proposée, qui était l'expression de la première tendance, consistait, pour l'Etat, à entrer comme sociétaire dans les cartels, à s'attribuer dans les assemblées le plus grand nombre de voix, au besoin même de se rendre propriétaire des plus

importantes exploitations. C'est ainsi qu'il y a quelques années, l'Etat allemand, qui est déjà propriétaire de mines de houille, de sel, de lignite, voulut opérer l'achat de la mine *Hibernia*, mais un syndicat adverse se forma pour empêcher cette acquisition.

Une tendance plus moderne, actuelle même, serait de faire intervenir l'Etat dans ces sociétés, non seulement comme associé, mais en qualité de puissance publique. Un représentant officiel du gouvernement assisterait aux séances des conseils d'administration, et imposerait, au besoin, certaines décisions (1). Telle est la tendance générale en Allemagne ; il est à peu près certain que, d'ici peu, l'une de ces formes d'intervention aboutira puisque cette question fait l'objet de nombreuses discussions et que cette intervention de l'Etat est réclamée par les producteurs syndiqués eux-mêmes (2).

*
* *

1. Renseignements dus à M. Am Zehnoff, chef du parti du Centre au Reichstag.

2. « Plus les cartels croissent en nombre et en importance, plus de grands domaines économiques sont englobés par eux, plus se font sentir des oppositions, des antinomies, soit entre l'organisation des cartels et la masse des intéressés isolés, laissés sans protection en face d'eux, soit aussi entre les cartels eux-mêmes (cartels de producteurs, cartels d'acheteurs, cartels de produits demi-finis, cartels de commerçants) ; plus aussi, il devient évident que l'idée de soumettre ce développement à certaines réglementations légales se rapproche de plus en plus de sa réalisation ». « Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie ; bericht der ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Jahrgang 1905, band 1.

Nous remarquons également, *en Autriche*, un même désir de réglementation.

A la suite de nombreuses interpellations au Parlement, le gouvernement a élaboré un projet qui fut présenté à plusieurs reprises, en 1897 et 1898, à la Chambre des députés, mais qui n'a pu encore être voté.

Ce projet s'applique surtout aux matières qui sont de consommation générale et déclare que les cartels relatifs à ces produits seront soumis au contrôle de l'Etat. L'article 4 est spécialement intéressant, puisqu'il expose la façon dont ce contrôle sera opéré : chaque syndicat devra, dans les vingt-quatre heures, communiquer au ministère des Finances les décisions prises quant aux quantités à produire, quant aux achats et livraisons, et, surtout, quant aux prix fixés.

Par l'article 7, l'Etat aura le droit de contrôler tous les livres, la correspondance et les notes diverses du syndicat ; il aura même un contrôle technique sur les opérations de production.

Enfin, le ministre des Finances se réserve le droit d'annuler les décisions prises et qui seraient contraires à la situation économique.

*
* *

Au Canada, la loi douanière autorise le gouverne-

ment à abaisser les droits d'entrée sur les articles pour lesquels il y a, de la part de trusts ou de syndicats, élévation de prix nuisible aux consommateurs,

*
* *

En Belgique, l'article 419 du Code pénal a été remplacé en 1866 par l'article 311 qui ne considère pas la coalition comme un délit et qui punit d'emprisonnement tous ceux qui auront opéré la hausse ou la baisse des marchandises, denrées etc... que ces faits aient été commis par une coalition ou par un seul individu.

*
* *

En France, les pouvoirs publics furent souvent sollicités, parfois même sommés, d'intervenir et de prendre des mesures rigoureuses contre les ententes, en particulier même contre le Comptoir de Longwy.

A la date du 15 mars 1901, M. Rouanet, sous le couvert d'une interpellation sur les sucres, voulut forcer le gouvernement à révéler son attitude à l'égard des groupements. Au cours de cette discussion, la question du Comptoir de Longwy fut également traitée.

M. Rouanet commença par signaler que les cours de la Bourse du commerce, sur le marché des sucres, étaient faussés par les manœuvres de quelques per-

sonnes. Immédiatement, il aborda la question au point de vue général et, dans un langage particulièrement violent, signala les funestes effets de la spéculation : « Jamais, disait-il, des faits comme ceux-là n'ont été portés à notre connaissance, car tous les jours, le public subit douloureusement, sans se rendre compte de leurs causes et des conditions dans lesquelles elles évoluent, ces manœuvres de bourses ; jamais, dis-je, des faits de cette nature n'ont été portés à sa connaissance sans que la Chambre s'en émût et les examinât. Les économistes n'invoquent jamais tant la thèse du « laissez faire, laissez passer » que lorsque l'agiotage ne laisse rien faire, rien passer, sans imposer sa rançon, de telle sorte que « laissez faire, laissez passer » signifie « laissez piller, rançonner » (1).

Dans la séance suivante, le 22 mars 1901, M. Rouanet parla plus spécialement du Comptoir de Longwy et signala son influence néfaste en temps de crise ; il prétendit que le cours de la fonte, qui était de 45 et 50 francs la tonne en 1891, était monté en 1900 à 100 et 110 francs, soit une augmentation de 125 0/0. Mais nous savons que les chiffres fournis par M. Rouanet ne sont pas ceux qui nous sont transmis par la statistique officielle de l'industrie minérale (2). Partant de données, de bases inexactes, l'orateur arrivait à cette

1. *Officiel* du 16 mars 1901, page 771.

2. Voir tableau des prix (annexes).

conclusion : « Pouvez-vous considérer, comme un acte de concentration industrielle, un syndicat qui a pour objet, non pas de développer la production, mais, au contraire, de la restreindre, non pas de la régulariser, mais, au contraire, de la perturber par les sautes de prix qu'il provoque (1). »

M. Rouanet ne se borna pas à formuler ces attaques, il mit même le Gouvernement en demeure d'agir en ces termes : « Il faut que ces faits licites ou illicites soient poursuivis. Il faut les poursuivre s'ils sont illicites puisqu'on doit les réprimer, et si vous pensez qu'il puisse y avoir doute au point de vue de l'application de la loi, je dis que vous devez poursuivre quand même (2). »

Il est regrettable qu'une assemblée politique ait cru pouvoir s'arroger le droit d'apprécier et de juger un acte dont les tribunaux étaient régulièrement saisis (affaire des sucres), de dénoncer des faits qui n'étaient nullement prouvés, et de sommer enfin le Gouvernement d'agir, même en cas d'incertitude, même si ces groupements étaient licites.

Sans doute, cette phrase avait dépassé la pensée de M. Rouanet, mais il est toutefois utile de signaler que ces attaques imprudentes sont autant d'obstacles à la formation des groupements.

1. *Officiel*, 23 mars 1901, page 881.

2. *Officiel*, 23 mars 1901, p. 881.

Heureusement, le Gouvernement refusa de suivre M. Rouanet dans cette voie. Le Garde des Sceaux répondit qu'il ne lui appartenait pas de saisir les tribunaux de ces questions, s'il ne constatait pas de plaintes formelles.

Dans cette circonstance, l'attitude du Gouvernement se justifiait pleinement.

Il a pour principe de n'intervenir qu'en cas de plaintes formelles, ou bien quand les intérêts généraux sont lésés.

Ce n'est pas, de sa part, de l'indifférence, mais de la prudence ; il juge, avec raison, que son action pourrait entraîner des conséquences dangereuses s'il poursuivait sans motif grave des groupements industriels et commerciaux.

Si M. Rouanet avait, au sujet du Comptoir de Longwy, apporté des plaintes formelles de producteurs ou de consommateurs, ou bien si l'intérêt général de la masse de la clientèle était apparu comme sacrifié, notre Garde des Sceaux n'aurait pas hésité à prendre une décision. Mais il ne pouvait s'en rapporter aux allégations vagues et parfois inexactes de M. Rouanet.

Au lieu de conserver cette attitude réservée, l'Etat devrait-il plutôt, comme on l'a proposé en Allemagne, se transformer en industriel ? Devrait-il s'imposer, à titre de souverain, dans les ententes économiques ? Exigera-t-il que toutes les décisions des Syndicats et Comptoirs soient soumises à son approbation ? Cette

immixtion serait peu compatible avec notre tempérament particulièrement individualiste et qui tient, avant tout, à sauvegarder son indépendance (1).

De plus, on pourrait craindre que l'Etat n'abusât de cette situation. C'est, du reste, pour cette raison que cette proposition n'a pas été adoptée en Allemagne ; car, sous le prétexte de servir la cause générale et économique de l'industrie, l'Etat eut fort probablement agi dans un intérêt fiscal, il se serait empressé de prélever des bénéfices exagérés pour satisfaire aux exigences de ses budgets. Puis, il y aurait eu là, surtout, un premier pas vers le collectivisme. Enfin, cette intervention législative, qui peut être actuellement nécessaire en Allemagne ou en Amérique, ne serait, selon nous, ni utile, ni opportune chez nous, parce que la coalition est loin d'être arrivée en France à un degré aussi avancé que dans les autres nations. Elle ne le sera probablement jamais autant.

En voici un exemple tout à fait récent : en Allemagne, les assurances contre les grèves existent déjà depuis une dizaine d'années. En France, actuelle-

1. Dans son ouvrage sur *La politique allemande et la navigation intérieure*, M. Louis Marlio, au sujet de l'étatisation des transports par eau, concluait ainsi : « Si notre caractère s'accommode moins bien que celui des Allemands des doctrines étatistes, notre forme de gouvernement et notre conception de la vie politique ne se prêteraient aussi que très difficilement au rôle terriblement périlleux que le gouvernement aura à assumer, celui de juge et d'arbitre de l'intérêt général, ce qui demande une dose peu ordinaire de volonté, de suite dans les idées, d'autorité et d'infaillibilité », p. 21,

ment, des efforts très sérieux sont tentés pour atteindre le même but ; des prospectus circulent chaque jour dans les industries textiles. Or cette tentative, croyons-nous, n'aboutira pas, pour cette raison que les chefs d'industrie préfèrent courir les risques d'une grève plutôt que de permettre à leurs concurrents de s'immiscer dans leurs propres affaires (1). C'est bien l'expression de notre esprit individualiste.

Jusqu'alors, l'attitude du gouvernement fut essentiellement modérée. Souhaitons une intervention moins fréquente, ou, en tout cas, plus logique des adversaires des ententes au Parlement. Ce système d'attaques, de méfiance et de suspicion, ne peut qu'entraver la marche et le développement des groupements économiques.

1. Cette immixtion serait nécessaire en France comme elle l'est également en Allemagne, afin qu'une enquête confiée à un Comité d'industriels puisse établir si la cause de la grève doit être attribuée aux patrons ou aux ouvriers.

CONCLUSION

Nous avons examiné le but, l'organisation et le fonctionnement du Comptoir métallurgique de Longwy ; nous connaissons également les résultats obtenus.

Il nous reste maintenant à conclure, à porter un jugement sur ce groupement.

La classe des producteurs semble n'avoir pas eu à souffrir de cet organisme ; du reste, il avait été voulu et créé par eux. La nécessité d'une entente s'étant manifestée, les Maîtres de forges ont accordé leurs préférences à la forme de groupement qui leur permettrait de conserver le maximum d'indépendance tout en leur assurant une rémunération suffisante. Mais on peut se demander si cette rémunération, si ces bénéfices réalisés ne furent pas acquis au détriment du consommateur. Nous ne le pensons pas.

Assurément, le Comptoir a dû adopter certaines mesures pour réprimer des abus qui avaient pris naissance sous un régime de concurrence excessive, il a dû employer des moyens et des procédés qui ont pu causer un certain préjudice à une partie de la clientèle.

La suppression de l'escompte, par exemple, tout en arrêtant la création d'entreprises hasardeuses, a nui aux intérêts des petits consommateurs, mais ceux-ci n'étaient pas la masse et la mesure prise permettait de sauvegarder des intérêts certainement plus considérables. Nous pouvons également regretter la suppression des machés à échelle qui permettaient une fixation plus judicieuse et plus équitable des prix. Mais ces sacrifices étaient obligatoires ; et le Comptoir, qui groupe actuellement 60 o/o des producteurs de fonte en Lorraine, tout en possédant incontestablement un monopole de fait, n'a jamais abusé de sa situation.

Il résulte des explications et des chiffres fournis qu'il n'a pas fait subir à ses clients des prix de monopole, que, parfois, il s'est imposé à lui-même des sacrifices considérables comme l'exigeait, du reste, son rôle d'intermédiaire et de commerçant dont il ne s'est jamais départi.

Et maintenant, quel sera l'avenir du Comptoir ? La plus grande majorité des groupements et des ententes ont dû, sous l'influence de la nécessité, chercher un accroissement de leur puissance dans une réglementation plus sévère et plus absolue. Certains cartels allemands ont imposé à leurs adhérents une discipline encore inconnue en France.

Le Comptoir va-t-il s'acheminer vers cette forme

plus stricte et plus absolue ? Cette éventualité est peu probable.

Créé depuis plus de trente ans pour répondre à un besoin immédiat, à des exigences passagères, l'expérience a démontré que sa formation répondait aussi à une nécessité générale.

Pendant cette longue période de temps, il est resté identique à lui-même et n'a subi aucune transformation essentielle. Sans aucun doute, si son organisation avait été défectueuse, si elle n'avait pas exercé une influence favorable, il eut, depuis longtemps, cessé d'exister, ou il eut subi, tout au moins, de sensibles modifications.

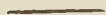
Il n'en fut rien.

La transformation du Comptoir, sur les bases de certains cartels allemands qui ne subsistent qu'au prix d'une discipline sévère, ne serait à prévoir que dans le cas de surproduction dans les bassins de Longwy et de Briey. Mais la surproduction de la fonte n'est pas à craindre pour nous ; les statistiques nous apprennent que notre pays ne contribue dans la production mondiale que pour une part relativement restreinte.

Le Comptoir restera fort probablement ce qu'il est : un Syndicat de défense, et, rien ne laisse supposer qu'il soit amené, par les circonstances, à prendre le caractère offensif et tyrannique de certains groupements.

Les règles et les principes qu'il impose à ses adhérents sont actuellement d'une efficacité suffisante pour assurer son fonctionnement normal.

ANNEXES



EXTRAIT
DES
STATUTS
DU
Comptoir Métallurgique de Longwy

TITRE PREMIER

Formation, Objet, Durée, Titre et Siège de la Société

ARTICLE PREMIER

Les soussignés, aux noms qu'ils agissent et en vertu des pouvoirs dont ils s'obligent à justifier, forment entre eux, par le présent acte, une Société en nom collectif pour l'achat aux associés et la revente en France, dans les Colonies Françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, de toutes les fontes brutes de leur fabrication produites dans les hauts-fourneaux qu'ils possèdent actuellement dans le département de Meurthe-et-Moselle, ainsi que dans ceux qu'ils pourraient acquérir ou construire dans les départements de Meurthe-et-Moselle et de la Meuse, à l'exception des fontes destinées à l'alimentation de leurs usines de transformation et de celles qu'ils vendront à l'étranger.

Ces dernières fontes pourront être vendues à l'étranger par chaque associé isolément ou, éventuellement, par un

Comptoir d'exportation dont le siège pourra être fixé dans l'immeuble du Comptoir Métallurgique et pourra fonctionner sous les ordres de son Directeur-gérant et avec le même personnel.

Tout sociétaire désireux de conserver son indépendance ne pourra être contraint par une décision prise par la majorité à faire partie de ce Comptoir d'exportation.

La Société aura également pour objet, d'une façon générale, l'achat et la vente de toutes fontes autres que celles produites par les associés.

ARTICLE 2

La durée de la Société est fixée à quatre ans qui commenceront à courir le premier janvier mil neuf cent cinq pour prendre fin le trente et un décembre mil neuf cent huit.

ARTICLE 4

La Société aura son siège à Longwy-Bas (Meurthe-et-Moselle).

TITRE II

Capital social

ARTICLE 5

Le capital social est fixé à cent quarante mille francs. Il est constitué au moyen d'un apport par chaque associé d'une somme de dix mille francs. Ces apports porteront intérêt à cinq pour cent l'an.

ARTICLE 6

Les créanciers ou ayants droit des associés ne peuvent, sous quelque prétexte que ce soit, provoquer l'apposition des scellés sur les biens ou valeurs de la Société, en deman-

der le partage ou la licitation, faire aucune opposition ou saisie, même sur le revenu, ni s'immiscer en aucune manière dans son administration. Ils doivent, pour l'exercice de leurs droits, s'en rapporter exclusivement aux inventaires sociaux.

TITRE III

Administration de la Société

ARTICLE 7

La Société est administrée par un Conseil composé de tous ses membres.

ARTICLE 8

Chaque société est représentée au Conseil d'administration par son ou ses gérants, son Directeur, son ou ses administrateurs-délégués, lesquels rempliront les fonctions d'administrateurs du Comptoir.

Ils pourront se faire remplacer aux réunions par un seul fondé de pouvoirs, qui devra être agréé par le Conseil d'administration et dûment accrédité près de lui.

ARTICLE 9

Il sera attribué à chaque associé, pour les délibérations du Conseil, un nombre de voix proportionnel à la quantité de fontes produites par lui et livrées à la Société pendant le semestre précédent, en comptant une voix pour cinq mille (5.000) tonnes ou fraction supérieure à deux mille cinq cents (2.500) tonnes de fonte d'affinage; une voix pour quatre mille cinq cents (4.500) tonnes ou fraction supérieure à deux mille deux cent cinquante (2.250) tonnes de fonte Thomas ou O. M. et une voix pour quatre mille tonnes (4.000) ou fraction supérieure à deux mille (2.000) tonnes de fonte de moulage.

Dans le cas où un associé n'aurait absolument rien livré à la Société pendant le semestre précédent, il lui serait néanmoins attribué une voix.

ARTICLE 11

Le Conseil se réunit deux fois par mois, la première réunion ayant lieu au siège social, la deuxième à Paris, aux jour et heure désignés par lui et, extraordinairement pour des affaires urgentes, sur la convocation du Président, du Commissaire de surveillance ou du Directeur-gérant, cette convocation indiquant l'ordre du jour.

Le Conseil peut être également convoqué sur la demande d'un ou de plusieurs de ses membres, chaque fois que l'intérêt de la Société l'exige.

ARTICLE 12

Une décision ne sera valable sur un objet porté une première fois à l'ordre du jour, qu'autant que les trois quarts au moins des voix attribuées aux membres du Conseil d'administration seront représentés à la réunion; mais, à une deuxième réunion, précédée d'une lettre de convocation rappelant le même objet et indiquant que c'est pour la deuxième fois, l'Assemblée pourra délibérer valablement, quel que soit le nombre des membres présents et celui des voix représentées.

ARTICLE 13

Les décisions qui seront prises à ces réunions, à la majorité des voix des membres présents, obligeront tous les associés au même titre que les présentes conventions, en tant qu'elles n'y dérogent pas, sauf le cas qui fera l'objet de l'article cinquante (50) relatif aux modifications dont l'expérience aura fait reconnaître l'utilité.

Lorsqu'une question réunira un nombre égal de voix pour et contre, elle sera considérée comme ajournée par le fait de la parité des voix.

ARTICLE 14

Pour la validité des délibérations prises en séance ordinaire sur des questions d'administration courante, il suffit que la majorité absolue des voix attribuées aux membres du Conseil soit représentée.

Toutefois, aucune décision ne pourra être adoptée si elle ne réunit au moins les trois huitièmes des voix attribuées à tous les Sociétaires.

ARTICLE 16

Le Conseil d'administration a les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la Société en toutes circonstances et pour faire toutes les opérations se rattachant à son objet, et notamment, il peut acquérir, vendre et échanger les immeubles nécessaires à l'installation des bureaux et au logement des employés de la Société. Il fixe les dépenses de l'administration, conclut les marchés et traités de toute nature. Il décide s'il y a lieu d'intenter toute action en justice et d'y défendre ; il peut transiger, compromettre, donner tous désistements de privilège, hypothèque et action, consentir mainlevées totales ou partielles de toutes inscriptions hypothécaires, saisies, oppositions et autres empêchements, le tout avec ou sans justification de paiement, consentir également avec ou sans paiement toutes réductions et restrictions hypothécaires.

Il nomme et révoque tous agents et employés, détermine leurs attributions et fixe leur traitement.

Les pouvoirs sus énoncés sont indicatifs et non limitatifs des droits du Conseil.

TITRE IV

Direction

ARTICLE 17

Un Directeur-gérant nommé par le Conseil et choisi

parmi ses membres ou en dehors sera chargé de l'exécution des mesures prises en réunion.

Le Conseil pourra, par délibération prise en la forme indiquée à l'article douze (12) relatif principalement aux délais de convocation, déléguer tout ou partie de ses pouvoirs au Directeur-gérant de la Société et les révoquer de même.

Le Directeur-gérant représente la Société vis-à-vis des tiers dans toutes les affaires qui la concernent.

TITRE V

Commissaire de surveillance

ARTICLE 20

Chaque année, de préférence dans sa première réunion, le Conseil d'administration désigne, soit parmi ses membres, soit en dehors un Commissaire de surveillance chargé de vérifier la Comptabilité, le portefeuille, la caisse et, en général, de contrôler tous les actes de la Direction et toutes les opérations de la Société et d'en faire son rapport au Conseil. Les inventaires semestriels sont soumis à son examen et font également l'objet d'un rapport au Conseil. Il n'est statué sur leur approbation que sur le vu de ce rapport.

TITRE VI

De la production et du contrôle

ARTICLE 24

Les associés ne pourront vendre en France, dans les Colonies Françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, sans le concours du Comptoir, aucune fonte telle que : mitrailles, jets de fonderie, lingotières, coquilles,

débris de toute sorte et généralement toutes fontes susceptibles d'être utilisées au lieu et place de la fonte brute, quand bien même lesdites matières proviendraient des usines de transformation des associés situées en dehors du département de Meurthe-et-Moselle.

Ces matières seront vendues par le Comptoir aux conditions de l'article trente-cinq (35) relatif aux fontes qui ne sont pas comprises dans le quantum de production.

Dans le cas où l'associé producteur vendrait directement les fontes spécifiées au premier paragraphe du présent article, ou ne respecterait pas l'écart précisé au quatrième paragraphe, le Conseil déciderait s'il y a lieu de déduire ou non le tonnage vendu du quantum de production attribué à l'associé producteur.

ARTICLE 26

Chaque associé prélèvera sur sa production les fontes nécessaires à l'alimentation des usines de transformation qu'il possède ou qu'il loue et exploite réellement en son nom, à ses seuls charges et risques, sans pouvoir y créer un stock supérieur à sa consommation de deux mois. Les usines de transformation alimentées par la voie d'eau pourront, aux époques précédant les périodes de chômage, sur les canaux, avoir un stock plus important, dans le but unique d'éviter des transports par fer.

Pour établir les factures mensuelles au Comptoir, les quantités prélevées pour la consommation particulière seront déterminées par les expéditions faites aux usines de transformation quand celles-ci ne seront pas situées à proximité des hauts-fourneaux, et par les quantités réellement consommées par les usines de transformation quand celles-ci seront situées à proximité des hauts-fourneaux.

ARTICLE 27

Le surplus *disponible* sur la capacité totale de production

de chaque usine sera mis à la disposition du Comptoir pour être vendu par lui en France, dans les Colonies Françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France.

Lorsque le Comptoir ne pourra écouler toute la production disponible, le Conseil devra décider en réunion dans les formes prescrites par l'article onze (11) relatif aux délais de convocation et à la majorité des voix des membres présents tel qu'il est dit à l'article treize (13) une réduction proportionnelle des livraisons de chaque usine au Comptoir et déterminera ainsi le *quantum* de production à livrer par chaque associé.

La réduction sera calculée sur le disponible mis à la disposition du Comptoir. Elle sera réglée de telle sorte que le stock du Comptoir n'excède jamais la moitié des quantités expédiées dans les six mois précédents et ne soit jamais inférieur au quart de ces quantités.

Chacun des associés pourra vendre directement et librement à l'étranger les fontes qui lui resteront après avoir alimenté ses usines de transformation et livré au Comptoir son quantum de production.

ARTICLE 28

Pour permettre au Comptoir de connaître à l'avance les quantités mises à sa disposition, chaque associé déclarera, dans la première quinzaine de janvier et de juillet au plus tard, les quantités de chaque sorte et qualité de fonte dont il aura besoin mensuellement dans le semestre suivant pour l'alimentation de ses usines.

ARTICLE 29

Chaque associé pourra refuser de participer à tous marchés quelle qu'en soit l'importance, sous la condition de subir sur son quantum de production une réduction égale à sa part proportionnelle dans ces marchés. Si cette éventua-

lité se produisait, il serait établi autant de moyennes de vente que les renonciations aux marchés le nécessiteraient.

Tout contrat de fonte supérieur à quinze mille (15.000) tonnes ou dont le délai de livraison dépasserait un an, ne pourra être traité qu'avec l'approbation des trois quarts des voix attribuées aux associés.

ARTICLE 31

Chaque associé devra régler sa fabrication de façon à livrer au Comptoir, proportionnellement à son quantum, les qualités, sortes et numéros de fonte qui seront demandés par la clientèle.

Les associés qui ne fourniront pas régulièrement leur quantum de production seront responsables des conséquences résultant ou pouvant résulter de ce fait.

ARTICLE 32

Chaque mois le Conseil aura la faculté d'annuler, sans indemnité pour l'associé, les quantités qui n'auront pas été mises à la disposition du Comptoir en temps, de même qu'il pourra toujours en exiger la livraison immédiate.

ARTICLE 33

Les associés pourront se céder entre eux tout ou partie de leur quantum de production et faire entre eux l'échange des qualités et sortes de fontes à livrer au Comptoir.

L'échange de fontes entre Sociétaires pour faciliter l'exportation est admis avec le consentement du Conseil et sous le contrôle du Comptoir.

ARTICLE 35

Ne seront pas comprises dans le quantum de production attribué à chaque usine, les fontes désignées à l'article vingt-quatre (24) telles que mitrailles etc... ni les fontes de mou-

lage très résistantes les spiegel ferro-manganèse etc... ayant une valeur très supérieure au prix des fontes ordinaires.

Ces fontes seront néanmoins vendues par le Comptoir, pour le compte du producteur et conformément à ses instructions. Elles ne seront facturées au Comptoir qu'au fur et à mesure des livraisons à la clientèle. Elles supporteront leur part de frais généraux, sauf l'intérêt du stock, ainsi que le prélèvement qui fera l'objet de l'article quarante (40) relatif au fonds de réserve, mais ne participeront ni dans les bénéfices ni dans les pertes du Comptoir.

ARTICLE 37

Le Comptoir fera vérifier les quantités prélevées par chaque associé pour l'alimentation de ses usines de transformation.

Chaque associé s'engage, pour toutes les usines lui appartenant qui produiront ou consommeront des fontes de Meurthe-et-Moselle, à mettre à la disposition de la personne étrangère aux sociétés contractantes, chargée par le Comptoir du contrôle des usines, ses livres de fabrication, de factures et d'expéditions et généralement tous les documents, quels qu'ils soient, jugés exigibles par le Comptoir comme moyen de vérification de la correcte exécution par lui du présent contrat.

TITRE VII

Des achats et des ventes

ARTICLE 38

Le prix de facture des associés au Comptoir sera fixé mensuellement par le Conseil en tenant compte des prix de facture du Comptoir à la clientèle, puis des écarts et, enfin, si besoin est, d'un certain aléa.

Le Conseil fixera également mensuellement le taux de

la remise, à allouer au Comptoir sur le montant de chaque facture pour couvrir ses frais généraux de toute nature et ce, indépendamment du prélèvement spécial pour fonds de réserve qui fera l'objet de l'article quarante (40).

Le prix ainsi fixé pour les factures mensuelles ne sera que provisoire ; il sera redressé et définitivement arrêté à la fin de chaque semestre.

ARTICLE 39

Les fontes seront facturées chaque mois indistinctement à quatre mois de fin de mois de livraison, valeur en compte courant à cinq pour cent l'an.

ARTICLE 40

Il sera créé un fonds de réserve spécial destiné à couvrir les pertes provenant de mauvaises créances.

Ce fonds sera constitué et alimenté par un prélèvement de un demi pour cent sur le montant de toutes les factures remises au Comptoir. Si, par suite de sinistres extraordinaires, ce fonds de réserve se trouvait insuffisant pour amortir les pertes d'un exercice, il y serait suppléé au moyen d'un prélèvement extraordinaire.

Le prélèvement d'un demi pour cent cessera d'avoir lieu lorsque le fonds de réserve atteindra trois cent mille francs (300.000). Il sera repris lorsque cette somme se trouvera entamée.

Lors de la liquidation de la Société, le reliquat disponible sur ce fonds de réserve sera réparti entre tous les Sociétaires, au prorata des versements faits par eux.

ARTICLE 41

Pour encourager les efforts faits par les associés dans le but d'améliorer la qualité de leurs fontes et de les rendre propres à de nouveaux emplois, il est entendu que si un

acheteur impose une marque déterminée et consent à la payer plus cher que les autres de même classement, la majoration de prix reviendra tout entière à l'associé producteur sur les quantités qui y auront donné lieu, sauf la remise pour frais généraux et le prélèvement spécial prévu à l'article quarante (40).

Si, inversement, les fontes d'un Sociétaire ne pouvaient en raison de leur mauvaise qualité être vendues qu'à un prix inférieur à celui obtenu pour les autres fontes de mêmes numéros et sortes, le rabais serait supporté par l'associé producteur.

Chaque associé est responsable du poids et de la qualité des fontes expédiées par lui.

ARTICLE 42

Pour tenir compte aux producteurs de fonte du groupe de Nancy des avantages résultant de leur position géographique, il sera accordé à ces producteurs une plus value de deux francs par tonne de fonte, quelle qu'en soit la sorte.

En conséquence, les prix moyens de vente qui constitueront les prix de facture pour les sociétaires des groupes de Longwy et de Briey seront majorés de la différence ci-dessus fixée pour toutes les fontes que les sociétaires du groupe de Nancy livreront au Comptoir. Les livraisons, faites par les sociétaires du groupe de Nancy pour le compte du Comptoir, seront décomptées dans les moyennes de vente aux prix ressortant sur wagons à Villerupt ou tout autre point du groupe de Longwy ou du groupe de Briey qu'il plairait au Conseil de choisir.

ARTICLE 43

La Société pourra louer dans chaque usine un terrain où les fontes qui lui seront facturées devront être déposées. Elles seront sa propriété et devront être tenues constamment à sa disposition.

Le chargement de ces fontes sur wagons et sur bateaux sera fait par le producteur et à ses frais.

Le Comptoir pourra toujours faire vérifier les quantités et la qualité des fontes sur parc, sans que cette vérification puisse atténuer la responsabilité incombant aux producteurs en vertu de l'article quarante et un (41).

ARTICLE 45

Pendant la durée de la présente convention, les Sociétaires s'interdisent formellement toutes ventes directes ou indirectes en France, dans les Colonies Françaises ou dans les pays soumis au protectorat de la France, des fontes produites en Meurthe-et-Moselle et dans la Meuse.

Ils s'interdisent également toutes spéculations directes ou indirectes sur les fontes de minette ou de qualité similaire.

TITRE VIII

Inventaires, répartitions

ARTICLE 47

Le trente juin et le trente et un décembre de chaque année, il sera fait un inventaire de la situation active et passive de la Société.

Le stock sera évalué aux prix moyens de vente des quantités restant à livrer sur les marchés, pour chaque catégorie de fontes, déduction faite des frais de réalisation largement évalués.

TITRE IX

Contestations, modifications, dispositions générales

ARTICLE 48

Chacun des associés, ou son fondé de pouvoirs habituel,

aura le droit de prendre connaissance dans les bureaux du Comptoir, de la correspondance et de tous les livres sans pouvoir autoriser un étranger à s'immiscer dans les affaires de la Société.

ARTICLE 49

Toute contestation entre les associés au sujet de l'exécution des présentes sera soumise à un arbitrage. Un arbitre sera nommé par le Conseil d'administration à la majorité relative, à l'exclusion des voix de l'associé dissident, un deuxième arbitre par le dissident et un troisième par le Président de la Chambre de Commerce de Nancy ; ces trois arbitres jugeront en dernier ressort, comme amiables compositeurs.

*Production en fonte de la France et des départements
de la Moselle et de la Meurthe, de 1819 à 1870*

DATES	FONTE					
	POIDS		PRIX MOYEN			
	Meurthe- et-Moselle	France	Fonte brute pour affinage ou pour moulage en 2 ^e fusion		Moulage en 4 ^e fusion	
			au bois	mixte (coke et bois mélangés)	au bois	mixte (coke et bois mélangés)
	Tonnes	Tonnes	Francs	Francs	Francs	Francs
1819	»	112.500	»	»	»	»
1822	»	110.781	»	»	»	»
1824	»	197.599	»	»	»	»
1825	»	198.566	»	»	»	»
1826	»	205.842	»	»	»	»
1827	»	220.000	»	»	»	»
1828	»	227.000	»	»	»	»
1829	»	219.000	»	»	»	»
1830	»	225.000	»	»	»	»
1831	»	229.000	»	»	»	»
1832	»	225.034	»	»	»	»
1833	»	236.099	»	»	»	»
1834	13.585	269.063	»	»	»	»
1835	14.165	294.808	»	»	»	»
1836	16.153	308.362	»	»	»	»
1837	17.815	331.678	»	»	»	»
1838	20.409	347.776	»	»	»	»
1839	23.786	350.171	»	»	»	»
1840	23.737	403.000	»	»	»	»
1841	27.858	436.000	»	»	»	»
1842	27.835	455.000	»	»	»	»
1843	27.525	478.000	»	»	»	»
1844	29.023	483.000	»	»	»	»
1845	28.577	498.000	»	»	»	»
1846	49.466	586.000	»	»	»	»
1847	62.535	591.590	185 »	142 »	278 »	241 »
1848	37.626	472.442	142 »	117 »	232 »	224 »
1849	33.916	414.195	135 »	114 »	223 »	203 »
1850	36.955	405.653	127 »	108 »	232 »	180 »
1851	53.463	445.808	136 »	105 »	224 »	174 »
1852	60.260	522.643	147 »	113 »	240 »	182 »
1853	68.245	660.933	174 »	126 »	246 »	213 »
1854	81.578	771.069	183 »	133 »	257 »	230 »
1855	72.518	849.296	187 »	147 »	268 »	249 »
1856	81.930	923.147	191 »	141 »	270 »	243 »
1857	109.030	992.332	178 »	131 »	260 »	226 »
1858	83.717	871.576	157 »	117 »	237 »	228 »
1859	80.700	864.399	147 »	112 »	225 »	215 »
1860	102.542	898.353	149 »	107 »	211 »	218 »
1861	143.775	966.894	152 »	101 (1) »	209 »	171 (1) »
1862	165.976	1.090.837	156 »	96 »	215 »	169 »
1863	176.416	1.156.875	153 »	96 »	210 »	168 »
1864	188.948	1.212.750	149 »	94 »	229 »	164 »
1865	240.451	1.203.710	145 »	90 »	224 »	163 »
1866	291.003	1.260.348	141 »	87 »	232 »	177 »
1867	320.568	1.229.044	135 »	81 »	228 »	150 »
1868	343.637	1.235.307	132 »	79 »	210 »	151 »
1869	420.430	1.380.965	131 »	80 »	220 »	156 »
1870	307.706	1.178.113	135 »	82 »	217 »	158 »

1. A partir de 1861 les prix indiqués ne concernent plus que la fonte au coke.

*Production en fonte de la France et du département
de Meurthe-et-Moselle, de 1871 à 1906 (1)*

DATES	FONTE					
	POIDS		PRIX MOYEN			
	Meurthe- et-Moselle	France	Fonte brute pour affinage ou pour moulage en 2 ^e fusion		Moulage en 1 ^{re} fusion	
			au bois	au coke	au bois	au coke
	Tonnes	Tonnes	Francs	Francs	Francs	Francs
1871	97.080	859.641	137 »	89 »	225 »	159 »
1872	224.202	1.217.838	163 »	110 »	252 »	190 »
1873	270.739	1.381.626	177 »	126 »	271 »	225 »
1874	254.670	1.415.897	164 »	108 »	241 »	181 »
1875	299.178	1.448.272	154 »	99 »	233 »	179 »
1876	327.646	1.435.212	139 »	90 »	202 »	169 »
1877	382.735	1.506.827	136 »	86 »	199 »	163 »
1878	440.468	1.521.274	131 »	80 »	197 »	152 »
1879	448.380	1.400.286	136 »	75 »	212 »	163 »
1880	538.132	1.725.293	142 »	85 »	206 »	178 »
1881	606.550	1.886.350	136 »	83 »	197 »	167 »
1882	716.043	2.039.067	142 »	82 »	198 »	172 »
1883	783.066	2.069.430	138 »	73 »	192 »	146 »
1884	747.302	1.871.537	133 »	66 »	193 »	146 »
1885	706.761	1.630.648	132 »	56 »	194 »	118 »
1886	738.403	1.516.574	128 »	51 »	181 »	104 »
1887	770.842	1.567.622	139 »	53 »	196 »	106 »
1888	911.009	1.683.349	132 »	53 »	199 »	114 »
1889	943.456	1.733.964	133 »	57 »	176 »	130 »
1890	1.084.033	1.962.196	143 »	65 »	183 »	150 »
1891	1.078.633	1.897.387	138 »	61 »	143 »	135 »
1892	1.213.143	2.057.258	146 »	57 »	184 »	115 »
1893	1.215.512	2.003.096	134 »	54 »	198 »	115 »
1894	1.288.256	2.069.714	129 »	54 »	206 »	113 »
1895	1.254.500	2.003.868	124 »	53 »	165 »	101 »
1896	1.468.526	2.339.537	120 »	54 »	155 »	100 »
1897	1.545.663	2.484.191	118 »	57 »	145 »	100 »
1898	1.550.584	2.525.075	112 »	61 »	144 »	101 »
1899	1.576.212	2.578.401	130 »	70 »	141 »	128 »
1900	1.669.894	2.714.298	143 »	78 »	163 »	135 »
1901	1.446.416	2.388.823	147 »	68 »	160 »	117 »
1902	1.561.480	2.404.974	138 »	63 »	139 »	108 »
1903	1.887.446	2.840.507	124 »	62 »	152 »	101 »
1904	2.001.149	2.974.042	132 »	60 »	»	92 »
1905	2.116.660	3.076.712	140 »	60 »	»	100 »
1906	2.291.631	3.319.032	»	»	»	»

Expéditions du Comptoir métallurgique de Longwy (1).

ANNÉES	EXPÉDITIONS	ANNÉES	EXPÉDITIONS
	Tonnes.		Tonnes.
1877	46.000	1892	353.941
1878	69.924	1893	403.523
1879	115.462	1894	392.101
1880	224.465	1895	334.210
1881	303.672	1896	419.092
1882	335.954	1897	375.769
1883	354.654	1898	384.725
1884	331.298	1899	453.058
1885	263.738	1900	391.122
1886	296.196	1901	252.721
1887	338.994	1902	305.526
1888	342.058	1903	329.826
1889	296.830	1904	283.662
1890	244.213	1905	363.036
1891	327.320	1906	350.368

Production de la fonte dans les principales nations

NATIONS	ANNÉE 1905	ANNÉE 1906	ANNÉE 1907
	Tonnes	Tonnes	Tonnes
Etats-Unis.....	22.992.380	25.307.191	25.781.361
Allemagne.....	10.813.979	12.280.879	12.839.597
Angleterre.....	9.502.737	10.149.388	9.923.856
France.....	3.028.089	3.266.580	3.532.233
Russie.....	2.672.155	2.599.976	2.599.976
Autriche-Hongrie	1.560.000	1.575.000	1.900.000
Belgique.....	1.290.400	1.354.033	1.405.374

Commerce extérieur des fontes de 1900 à 1906.

ANNÉES	EXPORTATIONS			IMPORTATIONS		
	FONTE	FONTES SPÉCIALES	TOTAL	FONTE	FONTES SPÉCIALES	TOTAL
	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes
1900	114.361	110	114.371	145.471	4.284	149.755
1901	96.463	857	97.320	54.330	6.755	61.085
1902	213.081	607	213.711	31.152	7.365	38.517
1903	194.458	892	195.350	19.594	7.230	26.824
1904	189.668	1.159	190.829	18.179	8.283	26.462
1905	214.624	5.043	219.695	16.441	8.495	24.936
1906	139.252	7.758	147.028	34.420	11.111	45.531

Consommation, Importation et prix des combustibles pendant les dix dernières années (1)
1897-1906

France entière et département de Meurthe-et-Moselle.

Années	FRANCE		MEURTHE-ET-MOSELLE						PROVENANCE DU COMBUSTIBLE			
	Consommation globale	Importation nette	Consommation totale	Prix moyen	o/o de la consommation française	Tonnage importé	o/o de la consommation du département	o/o imp. en M. et M. de l'Imp. française	France	Allemagne	Belgique (4) et Angleterre	
	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Francs	o/o	Tonnes	o/o	o/o	Tonnes	Tonnes	Tonnes	
1897	41.841.000	10.954.000	4.041.000	15.50	9.65	2.254.000	62.42	23.95	1.517.000	1.720.000	804.000	
1898	43.295.000	10.816.000	4.052.300	17.03	9.36	2.368.000	58.44	21.89	1.685.000	1.472.000	896.000	
1899	45.228.000	12.344.000	4.095.000	17.62	9.05	2.411.000	58.87	19.53	1.684.000	1.471.000	926.000	
1900	48.803.000	15.190.000	4.758.000	24.42	9.75	2.849.000	59.87	18.75	1.909.000	1.541.000	14.000	
1901	46.773.000	14.722.000	4.304.000	24.35	9.20	2.650.000	61.57	18.00	1.654.000	1.483.000	1.284.000	
1902	44.810.000	14.289.000	4.192.000	19.86	9.35	2.474.000	59.01	17.31	1.718.000	1.350.000	7.000	
1903	48.180.000	13.843.000	4.794.000	19.64	9.95	2.658.000	55.44	19.05	2.136.000	1.611.000	1.124.000	
1904	47.030.000	13.365.000	4.762.000	19.79	10.12	2.754.000	57.83	20.60	2.008.000	1.783.000	1.047.000	
1905	48.669.000	12.149.000	5.031.000	16.94	10.33	2.651.000	52.69	21.82	2.380.000	1.769.000	971.000	
1906	51.359.000	17.162.000	5.262.362	22.38	10.24	3.468.268	67.14	20.00	1.913.752	2.826.299	882.000	
	(2)	(2)	(3)			(3)		(3)	(3)		612.704	
											9.245	

1. Extrait de la *Revue industrielle de l'Est*.
2. Chiffres extraits des « Publications du comité des forges de France ». *Bulletin* n° 2650.
3. Chiffres donnés par le Bureau des mines de Nancy.
4. L'importation anglaise est inscrite au-dessous du tonnage belge.

BIBLIOGRAPHIE

- BABLED. — Les syndicats de producteurs et détenteurs de marchandises. Thèse. A. Rousseau, Paris, 1892.
- BOURGUIN. — Les systèmes socialistes et l'évolution économique. 2^e édition. A. Colin, Paris, 1906.
- BOISTEL. — Droit commercial.
- BROUILHET. — Essai sur les ententes commerciales et industrielles. Thèse. A. Rey, Lyon, 1895.
- CARLIOZ. — Les comptoirs de vente en commun. Mazeron. Nevers, 1905.
- COLLIEZ. — Des ententes de producteurs et de commerçants. Thèse. Davy, Paris, 1903.
- COLSON. — Cours d'économie politique.
- DALLOZ. — Jurisprudence générale et répertoire alphabétique.
- DOLLEANS. — De l'accaparement. Larose et Forcin, Paris, 1902.
- GIDE. — Principes d'économie politique. 10^e édition, Larose, Paris, 1906.
- GREAU. — Le fer en Lorraine. Berger-Levrault. Nancy, 1908.

- JENKS. — The Trust Problem. Mac Clure, New-York. 1900.
- JUGLAR. — Les crises commerciales en Amérique, en Angleterre et en France. Guillaumin, Paris, 1891.
- LAUR. — De l'accaparement. 3 vol. Paris, 1903.
- MARLIO (Louis). — La politique allemande et la navigation intérieure. Larose et Tenin, Paris, 1907.
- MARTIN-SAINT-LÉON. — Cartells et Trusts. Lecoffre. Paris, 1903.
- MOLINARI (de). — L'évolution économique au XIX^e siècle. Paris, 1880.
- PREVOST. — Les ententes entre producteurs en France. Thèse. Amiaux, Charleville, 1904.
- RAFFALOVICH. — Trusts, Cartels et Syndicats. Guillaumin. Paris, 1903.
- ROUZIER (P. de). — Les Industries monopolisées aux Etats-Unis. Colin, Paris, 1898. — Les Syndicats de Producteurs en France et à l'étranger. Colin, Paris, 1901.
- THERY. — Histoire économique de l'Angleterre, de l'Allemagne, des Etats-Unis et de la France. Paris, 1902.
- VILLAIN (François), Ingénieur au corps des mines à Nancy — Notice sur l'Exposition collective des mines de fer du bassin de Briey. Royer, Nancy. 1905.
- VILLAIN (Georges), Directeur du contrôle commercial des chemins de fer. — Le fer, la houille et la métallur-

gie à la fin du XIX^e siècle. A. Colin, Paris, 1901.

— Notice sur la périodicité des crises économiques et ses rapports avec l'exploitation des chemins de fer français. — Imprimerie nationale, 1907.

Revues et Journaux

Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie. Jahrgang, 1905, B. I.

Comité des Forges de France. — Bulletin n° 2707.

Rapports et Comptes rendus du Comité des forges de France, Chaix, Paris, 1907.

Echo des Mines et de la Métallurgie. 1905 à 1907.

Cinquantenaire de la Chambre de Commerce de Nancy. — Berger-Levrault, Nancy, 1905.

Le Censeur politique et littéraire. — Articles de M. Alfassa. Stock, Paris, nos 47 et 48.

Rapport de M. Aubé, Directeur-gérant du Comptoir de Longwy sur la proposition de supprimer l'es-compte. J.-B. Marie, Longwy, 1900.

Revue Politique et Parlementaire. — Année 1907.

Revue de la Société industrielle de l'Est. Années 1906 et 1907.

Statistique de l'industrie minérale. Années 1893 et 1905.

DOCUMENTS PARLEMENTAIRES

Journal Officiel. — Séance du 21 mars 1889.

—

— 17 mai 1890

Journal Officiel. — Séance des 15 et 22 mai 1901.

— Chambre, Annexes, n° 3026.

STATUTS

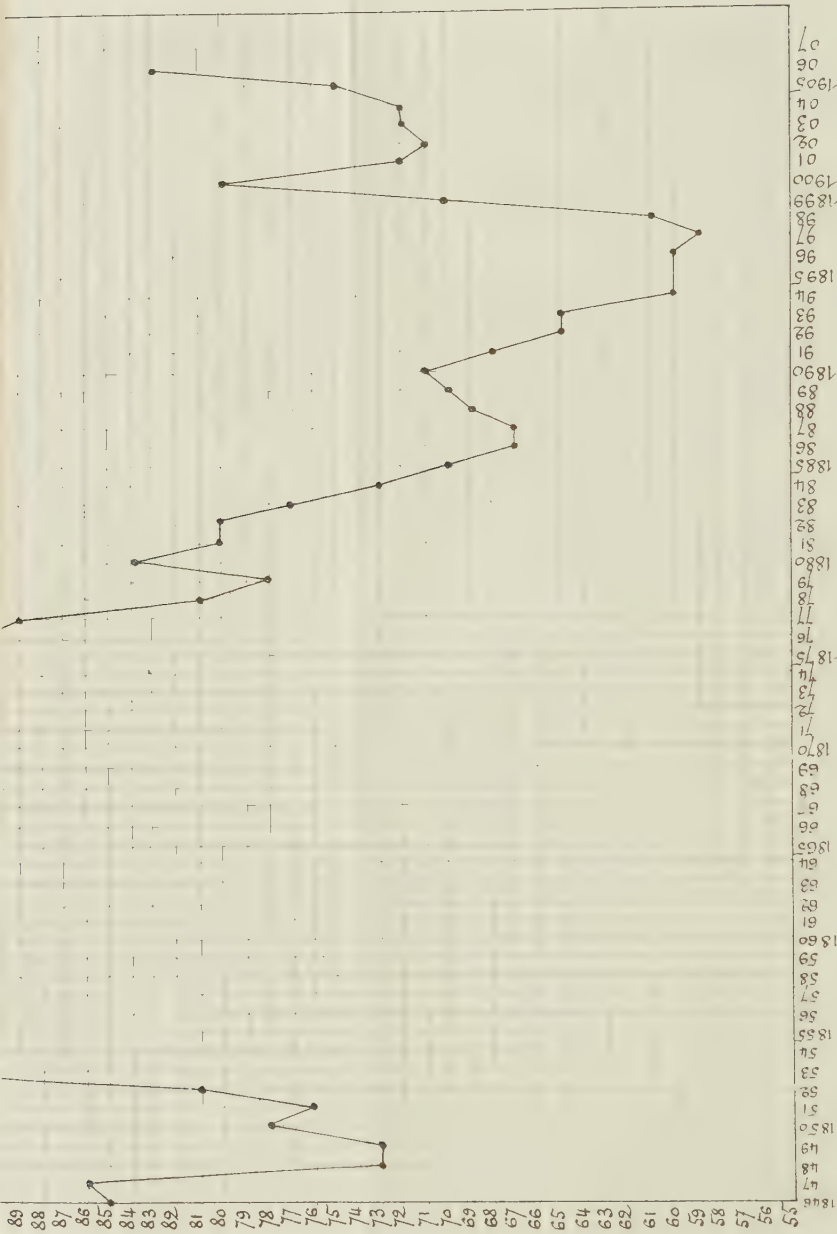
Statuts du Comptoir métallurgique de Longwy.

- *d'Exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle.*
 - *des Aciers Thomas.*
 - *des Poutrelles.*
 - *des Paumelles.*
 - *des Tôles et larges plats.*
 - *des Essieux.*
 - *des Fers à cheval.*
 - *des Ressorts de Carrosserie.*
 - *français des Tubes en fer et en acier.*
 - *des Quincailleries réunies de l'Est.*
 - *de la Clouterie.*
 - *des Grillages en fil de fer galvanisé.*
- de l'Agence de Vente des Minerais du bassin de Briey.*
-

Index numbers de Sauerbeck.

Matières premières.





10
 20
 30
 40
 50
 60
 70
 80
 90
 100
 110
 120
 130
 140
 150
 160
 170
 180
 190
 200
 210
 220
 230
 240
 250
 260
 270
 280
 290
 300
 310
 320
 330
 340
 350
 360
 370
 380
 390
 400
 410
 420
 430
 440
 450
 460
 470
 480
 490
 500
 510
 520
 530
 540
 550
 560
 570
 580
 590
 600
 610
 620
 630
 640
 650
 660
 670
 680
 690
 700
 710
 720
 730
 740
 750
 760
 770
 780
 790
 800
 810
 820
 830
 840
 850
 860
 870
 880
 890
 900
 910
 920
 930
 940
 950
 960
 970
 980
 990
 1000

Vu : *Le Président de la Thèse,*
GARNIER.

Vu : *Le Doyen,*
BLONDEL.

Vu : et permis d'imprimer,
Le Recteur de l'Académie,
CH. ADAM,
Correspondant de l'Institut.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.....	5
CHAPITRE I. — But, organisation et fonctionnement du Comptoir.....	40
Les comptoirs métallurgiques de spécialités....	114
CHAPITRE II. — Les résultats.....	125
1° Le Comptoir et les prix.....	125
2° — en temps de crise.....	136
3° — et l'exportation.....	152
4° — et les salaires.....	166
CHAPITRE III. — Le Comptoir devant la loi.....	171
— et l'Etat.....	184
CONCLUSION.....	199
ANNEXES.....	203

